DER ANSPORN



Hans Stosch-Sarrasani
an seinem Schreibtisch, ein Mann, der es in zäher Arbeit vom einfachen Stalljungen zum Direktor des größten europäischen Zirkus brachte. (Oben)

Der aufgebaute Riesenzirkus
im strahlenden Lichterglanz. (Mitte)

Ein Bild aus der Zirkusdressur
(Unten links)

Photos: Sarrasoni

JAHRGANG 1931 · VERLAGSORT HAMBURG · 21. DEZ. 1931 · HEFT 24

NEU!

„Ansporn"-Wirtschaftsatlas der Erde.

Der Atlas enthält in Quartformat 16 farbenprächtige Kartenblätter von allen Teilen der Erde und wirtschaftliche Diagramme. Die wirtschaftlichen Produkte jedes Landes sind auf den Karten durch sinnvolle Zeichen zu erkennen. Hierzu außerdem auf 32 Atlasseiten Beschreibungen der einzelnen Länder nach der wirtschaftlichen Seite. Gesamte Aus- und Einfuhr und ähnliche wirtschaftliche Momente nach dem neuesten Stand sind hervorgehoben. Der Text jedes Landes ist geordnet nach Lage, Bodenform, Klima, Pflanzenwelt, Tierwelt, Ackerbau, Bodenschätzen, Handel und Industrie, Verkehr, Verkehrsmittelpunkten, Aus- und Einfuhr, Landeswährung. Der Text gibt ein eindrucksvolles Bild von der Teilnahme jedes Landes an der Weltwirtschaft.

Der gut kartonierte Atlas kostet trotz seiner verblüffenden, praktischen und lehrreichen Schönheit nur RM. 1.90 frei überallhin in Deutschland. Bei Mehrabnahme Preisermäßigung.

■ Lieferung erst ab 10. Januar. Probeseite des Atlas mit Probetext schon jetzt kostenlos und unverbindlich.

Fordern Sie Probeseite noch heute vom „Ansporn"-Verlag!

Wer denkt mit?

205 Denkaufgaben mit Lösungen in einem Heft von 168 Seiten Großoktav soeben herausgegeben; broschiert nur 95 Pf. frei überallhin.

Wie der Sportsmann Geräte oder Vorschriften zum Üben braucht, braucht der Denksportler ebenfalls etwas, woran er seine Geisteskräfte üben kann: Denkaufgaben. Das Heft „Wer denkt mit?" bringt 205 solcher Denkaufgaben (mit Lösungen). Den „Ansporn"-Lesern sind Denkaufgaben an sich ja bekannt aus der regelmäßig erscheinenden Rubrik „Kleine Denkaufgaben", aus der auch ein Teil der früher erschienenen Aufgaben in die Broschüre übernommen ist.
Das Heft „Wer denkt mit?" bietet eine Menge guter Anregungen für die Abend- und Sonntagsunterhaltung, und zwar eine nutzbringende Unterhaltung, die Geisteskräfte erfordert und den Verstand schärft.

DER „ANSPORN"-VERLAG, HANS A. BLUM, HAMBURG 1

Bei gleichzeltigem Bezug von zusammen mindestens 5 Stück eines oder verschledener unserer 55-, 60- und 95-Pf.-Hefte (siehe auch 3. Umschlagseite des vorliegenden „Ansporn"-Heftes) ermäßlgt slch der Prels um 5 Pf. je Heft, bel mlndestens 10 Stück um 10 Pf. je Heft.

Die Bücher des „Ansporn"-Verlages sind zeitgemäß billig.

DER ANSPORN

Erscheint monatlich zweimal.
Herausgegeben von Hans A. Blum, Hamburg 1.
Fernsprecher: 326442.

Bezugspreis ab 1. Januar 1932 RM. 2.70 zuzüglich 12 Pfg. Bestellgeld, portofrei bei jedem deutschen Postamt; das Bestellgeld fällt bei Postschließfach-Inhabern und Post-Selbstabholern weg; frei Ausland RM. 2.85 portofrei.

Jahrgang 1931 Hamburg, den 21. Dezember 1931 Heft 24.

Hans Stosch-Sarrasani.

Vom einfachen Stalljungen zum Direktor des größten europäischen Zirkus.

Der Werdegang eines Mannes von kaufmännischer Genialität und großzügiger Organisationsgabe.

Von Hermann Ulbrich-Hannibal.

„Willenskraft Wege schafft".
Hans Stosch-Sarrasani.

NICHT NUR ZU DEN größten deutschen, sondern zu den größten europäischen Erfolgsmenschen unserer Zeit gehört Hans Stosch-Sarrasani. Die mit seinem Lebenswerk verbundene kulturelle Arbeit macht ihn darüber hinaus zu einem der bedeutendsten dieser Großen und zu einem der populärsten. Bezeichnungen wie „der große Zirkusdirektor" usw., mit denen man ihn geschmückt hat, legen Zeugnis für sein Wirken und für sein Werk, das man „den Zirkus der unbegrenzten Möglichkeiten" genannt hat, ab.

Heute wirkt dieser in der Blüte der reifen Mannesjahre stehende Mensch an der Spitze eines aus dem Nichts selbst erschaffenen Unternehmens, das ruhmvoll für den größten europäischen Zirkusbetrieb gehalten wird, zu dem vier gewaltige Zirkusbauten, 825 Menschen und 600 Tiere gehören. Kaufmännische Genialität, großzügige Organisationsgabe, unbeugsamer Mut, scharfer Weitblick, große Willenskraft und ein unermüdlicher Arbeitseifer haben dieses in aller Welt bekannte und beliebte Werk zustande gebracht mit seinem Grundsatz „Willenskraft Wege schafft".

»Ansporn«-Bezugpreis ermäßigt. Näheres Seite 1517.

Denn nicht immer war Hans Stosch-Sarrasani ein großer Zirkusdirektor. Er blickt auf einen bewundernswerten Lebensaufstieg zurück, so daß man einmal mit Recht gesagt hat: „Sein Entwicklungsgang ist von jener Abenteuerlichkeit, wie sie sonst nur in sentimentalen Romanen oder schlechten Films vorkommt und die wir niemals für menschenmöglich halten wollen."

IN LOMINITZ IN DER PROvinz Posen wurde er als Sohn eines Gutsbesitzers und Glasfabrikanten geboren. Der Wunsch des Vaters war es, den Sohn Chemiker werden zu lassen, doch dem jungen blonden Hans behagte schon in den ersten Schuljahren der von der Schule ausgeübte Zwang nicht, so daß er einer nach der andern davonlief, bis es ihm doch in Brandenburg an der Havel — nachdem er die Realgymnasien in Breslau, Grünberg in Schlesien und Frankfurt an der Oder besucht hatte — gelang, das „Einjährige" zu holen. Sein Vater steckte ihn nun zu einem Berliner Kaufmann in die Lehre, und als der freiheitsliebende Sohn auch diesem ehrwürdigen Prinzipal bald davongelaufen war, holte er ihn in sein eigenes Geschäft, um aus ihm einen „ordentlichen Menschen" zu machen.

Aber das an sich herrliche Leben auf dem väterlichen Besitztum sollte nicht lange dauern. Nach einem fürchterlichen Krach mit der Gouvernante seiner Schwestern lief er sechzehnjährig davon, ohne sich Gedanken zu machen, was werden sollte.

„Mit fünfzig Pfennigen in der Tasche",

so erzählt er, „ohne Winterkleidung, im leichten Mäntelchen, Vaters Rohrstock in der Hand, hatte ich mich von meinem Heimatdorfe aufgemacht, mit diesem Kapital die Welt zu erobern." Drei Tage lang ernährte er sich mit diesen fünfzig Pfennigen und ließ sich dann vor Hunger und Ermattung ruhesuchend völlig apathisch auf einem Boden nieder. Wie sein Lebensweg nun weiter ging, schildert Hans Stosch-Sarrasani am besten selber:

„Aus diesem Verlorensein wurde ich durch das lustige Schmettern naher Trompetenmusik aufgerüttelt.

Ich ging dem Klange nach und sah das kleine Rundzelt eines winzigen Wanderzirkus am Waldrand dicht vor der Stadt stehen. Umflackert von riesigen Petroleumfackeln, machte der kleine Zirkus auf mich einen anheimelnden Eindruck. Vier Mann Orchester bliesen einen temperamentvollen Marsch in den Winterabend, und einiges Publikum bewegte sich zu den Kassen. Ich blieb mehrere Stunden vor dem Zirkus stehen, und als es Nacht wurde, alles, was in dem kleinen Zirkus lebte und arbeitete, in den zwei Wohnwagen verschwand, schlich ich mich durch einen Leinwandspalt in das kalte Zelt des Zirkus. Der warme Hauch von Tierleibern schlug mir wohlig entgegen. Ich bemerkte im tiefen Schwarz des Stalles, in dem in einer Ecke nur ein winziges Stalllaternchen glimmte, vier Pferde, in einem Käfig zwei kleine Affen, einen alten Leoparden und angepflockt einen bejahrten Grislybären. Die Tiere nahmen von mir nur sehr vorsichtig Notiz, die hingelagerten Pferde hoben die Köpfe, der Bär brummte leise vor sich hin, und nur ein alter gutmütiger Pudel kläffte mich an, wurde aber sofort ruhig, als ich ihm eine Brotkrume gab, die ich in meiner Tasche vorfand. Dieser Pudel wurde auch sofort mein Freund, und als ich mich in das Stroh des Stalles hinwarf, legte

sich der Pudel neben mich und blieb bei mir liegen.

Am nächsten Morgen fand man mich im Stall, ich wurde vor den Direktor geführt, ich erzählte ihm meine Lage und bat ihn bei dieser Gelegenheit um eine Anstellung. Nach kurzer Musterung meiner Persönlichkeit, die ihm nicht viel Vertrauen zu erwecken schien, erklärte er sich bereit, mich in seinem Unternehmen anzustellen, und zwar als Stallbursche. Ich hatte die Ställe zu säubern, die Pferde zu striegeln, kurz, alle jene niedrigen Arbeiten zu verrichten, die keine angenehme Seite des Zirkuslebens darstellen. Als Lohn wurden zehn Mark im Monat ausgemacht mit freier Beköstigung und Wohnung, die sich in einer Stallgasse befand und aus einem Bund Stroh und einer Pferdedecke bestand."

Eine der ersten Ankündigungen für den Clown Sarrasani.



Bild unten:
Zwischen den Wohnwagen des Zirkus Sarrasani.



So war Hans Stosch Stallbursche beim Zirkus geworden und würde vielleicht auch heute noch eine ähnliche Stellung einnehmen, wenn ihn nicht ein starker Wille rastlos vorwärts gedrängt hätte. Von den im ersten Monat verdienten zehn Mark brachte er stolz die Hälfte auf die Sparkasse. Sie bildeten den Grundstock für das Anfangskapital zu seinem späteren eigenen Zirkus.

WIE DER ANFANGSAUFSTIEG weiterging, erzählt Hans Stosch am besten wieder selber: „In meiner knappen Mußezeit versuchte ich, meinem Freunde, dem Pudel, einige Kunststücke beizubringen, das Tier zeigte sich sehr gelehrig. Und als Weihnachten nahte, konnte ich im großen Weihnachtsgalaprogramm als Clown im selbstgeschneiderten Kostüm dem Publikum und somit auch dem Direktor diesen Pudel als Meisterwerk der Tierdressur vorführen. Ich hatte dem Pudel beigebracht, nach der schönen Melodie „Im Grunewald ist Holzauktion" auf den Vorderbeinen Polka zu tanzen. Der Direktor war davon so erfreut, daß er mir am ersten Weihnachtstage eine Zulage von zwei Mark bewilligte und mich vom Stallburschen zum Bereiter und Clown avancieren ließ."

Eines Tages hatte Stosch Gelegenheit, seinen Mut und seine Unerschrockenheit zu beweisen. Ein Löwe brach aus seinem Käfig aus und wollte sich raubgierig auf ein Kind stürzen, als Hans Stosch sich mutig dem König der Tiere entgegenstellte und ihn in verzweifeltem Kampf in seinen Käfig zurückdrängte. Diese Tat wurde mit der Ernennung zum Stallmeister und mit der Erhöhung der Gage auf fünfunddreißig Mark belohnt.

Fünfunddreißig Mark Monatsgage waren dem großen, hellblonden, von zu Hause fortgelaufenen Jüngling nun schon ein auskömmliches Gehalt. Aber da er weiterstrebte, entbehrte er die Annehmlichkeiten des Lebens, die sich seine Zirkusmitarbeiter gönnten. Und während sie Karten spielten, sich des Nichtstuns erfreuten oder schliefen, nähte er sich neue Clownkostüme und dressierte die Tiere, die er sich von seinen Ersparnissen gekauft hatte; es waren ein Affe, ein Hund und ein Schweinchen.

Feenhafte Phantasie- und Traumgebilde führten ihn vorwärts. In einer Nacht, als er von flimmernden Feenwelten und gleißenden, glitzernden überirdischen Schönheitsgebilden träumte, sah er im Traume in Himmelshöhen

wie eine Fata Morgana den
Namen Sarrasani

stehen. Leise kam im Traume dieser lautmalerisch schöne Name über seine Lippen, und als der nüchterne Morgen ihn wieder der nächtlich erträumten Feenwelt entrückte, war dieser Name zurückgeblieben. Er nannte sich nun als Clown Sarrasani, und der Zirkus kündete seine Vorführungen mit seinen Tieren stolz mit den Worten an:

„Clown Sarrasani with his funny family".

Das war ein großer Schritt in die hoffnungsvolle Zukunft. Der Clown Sarrasani mit seiner lustigen Familie, zu der bald auch Bären und Esel zählten, wurde bekannt und geliebt, hatte längst die kleine Zirkusmanege, die ihn zuerst als Clown sah, mit größeren Manegen und mit Zirkusvarietés vertauscht und trat überall mit Erfolg auf. Die Gagen wuchsen. Sarrasani wurde weltberühmt, trat in verschiedenen europäischen Ländern auf, bezog in Spanien eine monat-

liche Gage von zweitausend Peseten und brachte es dann auch in Deutschland auf eine Monatsgage von dreitausend Mark.

Das veranlasste ihn, in Radebeul bei Dresden einen eigenen, ortsfesten Hausstand zu gründen, der später die Geburtsstätte seines großen Zirkusunternehmens wurde. Er war mit seiner Tierfamilie nun schon einige Zeit sozusagen ein halber Unternehmer, es drängte ihn aber danach, ein ganzer zu werden, und das Gebot dafür hieß noch lange Zeit: Sparen, sparen. Als dann in Aachen ein kleiner Zirkus in Konkurs geriet, erstand Hans Stosch-Sarrasani sieben Pferde und brachte sie nach Radebeul in einen Holzstall. Andere Tiere folgten, die auf dem Hofe dressiert wurden. Verhandlungen mit Wagenlieferanten und Zeltbauern machten ihn zum Zirkusbesitzer. Nachdem er schon zu Weihnachten des Jahres 1901 in Brandenburg an der Havel in einem Saal als Zirkusdirektor aufgetreten war, machte er sich im Frühjahr des nächsten Jahres von seinem Stammhaus in Radebeul mit drei Wagen und fünf Pferden auf den Weg, um in Meißen mit seinem Zirkusunternehmen zum ersten Male an die Oeffentlichkeit zu treten. Bevor aber der Eröffnungsabend herankam, hatte ein starker Aprilsturm sein bescheidenes Zirkuszelt vernichtet. Das wirkte auf Hans Stosch-Sarrasani nicht entmutigend, sondern trieb ihn noch rastloser vorwärts.

Im Laufe der Jahre entstand dann nach und nach das in allen großen europäischen Städten bekannte Zirkusunternehmen. „Die Entfaltung schritt," wie einer seiner Mitarbeiter berichtet, „mit Riesenschritten vorwärts. Die französischen Zirkusse Sibylle und Angelo waren in die Sarrasani-Schau aufgegangen, der stolze Königlich Niederländische Zirkus Oskar Carre war aufgekauft, die Tierbestände des Berliner-Busch-Zirkusses, der sich im Jahre 1914 zum ersten Male auflöste, gingen an Sarrasani über, und dazu trat der gesamte historische Kostümfundus des Zirkus Albert Schumann, der bekanntlich in Max Reinhardts Großes Schauspielhaus umgewandelt wurde." Und 1914 machte die mit rührigem Ehrgeiz zustandegekommene „Weltschau" ihren Siegeszug.

Die sorgenvollen Kriegs- und Nachkriegsjahre wirkten sich besonders auf das inzwischen riesengroß angewachsene Zirkusunternehmen mit seinen vielen Völkerstämmen und Raubtierherden aus. Die Inflationsjahre drohten, das bewunderte Unternehmen zu unterdrücken. Da holte Hans Stosch-Sarrasani zu einem großen Schlage aus:

„Hier im deutschen Vaterlande herrschte der Irrsinn der Zahl. Götze Dollar schwang seine Geißel. Alle Nöte der Zeit prasselten auf mich und mein Unternehmen nieder. Meine Tiere hungernd vor den Kohlenwagen gespannt . . . Mein Artistenstamm in alle Welt zerstreut . . . . Im Zuschauerraum gähnende Leere: Die Kasseneinnahmen aber: Phantastisch anschwellende Riesenzahlen, die der wahnwitzig kletternde Dollarkurs aufsaugte wie die Wüste den Regentropfen.

Aus dieser Atmosphäre mußte ich heraus, wenn ich mein Lebenswerk nicht in Trümmer sinken sehen wollte. Ich war mir wohl bewußt: Das Ganze ein Wagnis schwierigster Art. Es konnte bedeuten: innere Neugeburt meines Unternehmens, es bedeutete aber auch: Risiko des Umbaues zweier Riesenschiffe eigens für einen Trans-

Aus dem Zirkusleben zwischen den Vorstellungen.



Bild oben:
Der Altmeister der Hohen Schule Burckhardt-Footit beim Training im Zirkus „Sarrasani".





Bild unten:
Tierlehrer Ort, ausgezeichnet mit der Silbermedaille des Deutschen Tierschutzvereins mit seinen Zöglingen vom Zirkus „Sarrasani".

port über das große Wasser, wie er nie unternommen; bedeutete in durch lange Kriegspsychose den verhaßten Deutschen abgeneigten Ländern zum ersten Male wieder in großem Maße für deutsche Arbeit, deutsche Leistungen um Erfolg zu ringen.

Ich habe es gewagt . . ."

UND SIEHE, ES WURDE EIN Siegeszug, wie ihn Hans Stosch-Sarrasani wohl nicht erträumt hatte. Es wurde die „innere Neugeburt seines Unternehmens". Und heute leitet er ein Riesenunternehmen, das in Dresden als festen Bau den modernsten, größten und schönsten Zirkusbau Europas, zwei große 10 000 Zuschauer fassende Zelte besitzt, die die gewaltigsten Rundzelte bilden, die je in Europa konstruiert wurden und das außerdem noch über einen transportablen 10 000 Zuschauer fassenden Winterbau verfügt, der vom Verein der deutschen Ingenieure als ein Meisterwerk bezeichnet wurde.

Fünfhundert Artisten von siebenunddreißig verschiedenen Nationen, 22 indische Elefanten, 16 Königstiger, 76 Löwen, 210 Pferde aller Rassen und viele andere Tiere bilden seine „schönste Schau zweier Welten", die einen Bestand von 11 000 Kostümen und Uniformen besitzt. Zum Aufbau seiner Zeltstadt benötigt Hans Stosch-Sarrasani eine Fläche von wenigstens 25 000 Quadratmeter, sein großes Spielzelt hat einen Durchmesser von 66 m und kann von 200 Spezialarbeitern in sechs Stunden auf- und in vier Stunden abgebaut werden. 80 Wärter haben in seinem Unternehmen zugleich Stalldienst. Mit der Hilfe von über 200 Autolastzügen befördert er als das einzige Zirkusunternehmen der Welt seinen Betrieb mit eigener Kraft von einer Stadt zur andern. In seinen Büros arbeiten fünfundzwanzig Schreibmaschinen. Seine Fouragekammer verfüttert täglich 3000 Pfund Hafer, 1800 Pfund Kleie, 3500 Pfund Heu, 1500 Pfund Rüben, 400 Pfund Pferdefleisch, 300 Pfund Brot und vieles andere. Jeder seiner direkt mit dem Zirkusbetrieb in Verbindung stehenden Bediensteten vom Diener und Stallburschen zum Musiker besitzt sechs verschiedene Uniformen.

Das sind einige interessante Zahlen aus dem Unternehmen Hans Stosch-Sarrasanis, dessen Leitung einzig und allein in seiner Hand liegt. „Jeder Brief wird," so verrät einer seiner Mitarbeiter, „vom Direktor Stosch-Sarrasani beim Eingang und beim Ausgang gelesen, ohne seine Order wird im Betrieb kein Nagel, keine Stahlfeder angeschafft." Man kann nicht umhin, die Arbeitskraft dieses Mannes als ein Phänomen zu bezeichnen, und es klingt

Wer da fährt nach großem Ziel
Lern' am Steuer ruhig sitzen,
Unbekümmert, wenn am Kiel
Lob und Tadel hoch aufspritzen.
(E. Geibel).

gar nicht eigenartig, wenn man diesen Mann als das größte Wunder der Sarrasani-Schau bezeichnet.

Was es heißt, einen Zirkus zu leiten, sagt einer seiner Mitarbeiter mit den Worten: „Im Zirkusbüro wird Politik und Geldwirtschaft getrieben, wird Pressekenntnis verlangt und Landkartenstudium, man muß moderner und bewegungsfähiger Reklamechef sein und Ideen für Entwürfe der Anschlagszettel haben, muß Futterkenner und Tiersachverständiger sein, muß zur selben Zeit mit Ministern, Polizeichefs, und Damen der höchsten Gesellschaft, dann mit Stellungssuchenden, Artisten aller Länder Europas verhandeln können — es gibt kaum einen Zweig, auf dem man nicht bewandert sein muß."

Sein Verwaltungsapparat gliedert sich in: Syndikus, Verwaltungschef, Repräsentation, Propaganda, Chefingenieur, Archiv, Betriebsinspektion (mit Autopark, Elektrik, Installation, 200 Zeltbauern, 70 Chauffeuren, Dienern usw.), Handwerkerei (Schneiderei, Schmiede, Sattlerei, Tischlerei), Hauptbuchhaltung (6 Kassen, Gagenbüro, Lieferbüro, Steuerkasse), Bürochef mit 5 Kontoren, Fundusverwaltung mit 8 Magazinen, Oberstallmeister (3 Stallmeister, Futtermeister, 80 Tierwärter, Geschirrmeister, Fouragemeister, 600 Tiere), Oberregie (3 Regisseure, Dolmetscher, 500 Artisten, 100 Musiker, Indianerdorf) und Geschäftsführer, die sich dauernd auf der Vorreise befinden.

DAS IST DAS WERK, DAS sich dieser hochgewachsene, blonde Mann, den ein ausgeprägter Charakterkopf krönt, aus einem Nichts in unermüdlicher Tätigkeit erschaffen hat und heute leitet. Dabei findet er Tag für Tag die Zeit, seinen Anzug mit der prächtigen Uniform eines indischen Maharadschas zu vertauschen, um seine Elefantendressuren in der Manege vorzuführen, um dann wieder in den schlichten Anzug zu weiterer Arbeit zu schlüpfen. Neben der einfachen Leitung seines Zirkus hat er dabei immer noch den Zweck verfolgt, den Zirkus zu einem Kulturfaktor zu machen und sich dadurch Anerkennung von seiten der Universitäten und Pädagogen erworben. Auch fand er noch Zeit, den Schreibtisch und die Manege mit dem Universitätskatheder zu vertauschen und Vorlesungen über Tierpsyche und Tiererziehung zu halten.

Wenn man sich fragt, wie es möglich ist, daß ein ohne jegliche Geldmittel aus dem Volke kommender Mann ein so großes Risenunternehmen zustandebrachte und es allein so leiten kann, daß ihm „die geringste Abweichung von normaler Bahn nicht entgehen kann", muß man noch einmal auf seine Persönlichkeit zurückkommen. Hans Stosch-Sarrasani ist ein geborener Unternehmer, hinter dessen Denkerstirne geniale Talente liegen. Ein solches ist sein geschicktes Organisationstalent, das ihn u. a. veranlaßt hat, des Nachts, wenn seine Lastautomobile von einer Stadt zur andern jagen, die Straßen mit beleuchteten Fahrtrichtungsweisern zu versehen und Patrouillen in schnellen kleinen Autos beständig zur Kontrolle hin- und herfahren zu lassen.

Wie richtig er auch die Bedeutung der Reklame erkannt hat, zeigt eines seiner Richtworte für seinen Betrieb: „Jeder Brief muß beantwortet werden, und wenn er nur die Wirkung hat, daß der Postbeamte auf dem schönen bunten Umschlag liest: Sarrasani."

Ferner ist es dann die große Entschlossenheit und der starke Wille, die ihn u. a. einmal, als während einer Vorführung ein Stallbrand entstand, da-

zu zwangen, einen kurzsichtigen Polizisten, der das Publikum hinausschicken und auf seine Warnung, daß dies eine Panik geben würde, nicht hören wollte, um die Taille zu greifen und in einem Wohnwagen einzusperren, um eine Panik zu verhüten. — Die Anzeige wegen Widerstand gegen die Staatsgewalt, tätliche Beleidigung eines Beamten im Dienst und Freiheitsberaubung wurde auch vom Staatsanwalt mit dem Antrag auf Freisprechung beantwortet.

DAS IST HANS STOSCH-Sarrasani, einer der erfolgreichsten und arbeitseifrigsten Menschen unserer Zeit. Wir haben ihn nicht nur in der Manege als Elefanten-Dresseur zu bewundern, wir haben mehr zu ihm als zu einem außerordentlich arbeitsfleißigen Menschen, zu einem der bedeutendsten Kaufleute unserer Zeit aufzusehen, der der Welt durch sein Leben und Wirken gezeigt hat, daß „Willenskraft Wege schafft."



Bilanz.

Von Paul Wurster.

Jedes Jahr rechnet der solide Geschäftsinhaber oder Kaufmann über seinen Betrieb ab oder stellt — rein kaufmännisch ausgedrückt — seine Bilanz auf. Sie gibt Aufschluß über den Stand seines Geschäftes, berichtet ihm über dessen Entwicklung, zeigt an, ob richtig gewirtschaftet wurde und ob die Führung des Geschäftes in den Bahnen des verflossenen Jahres fortzusetzen ist.

Weist die Bilanz einen Gewinn aus, so wird diese Feststellung stets ein Ansporn zum weiteren Ausbau des Geschäfts sein, wobei gegebenenfalls neue, erfolgversprechende Wege beschritten werden. Man wird auch vor Neuerungen und Umstellungen innerhalb des Betriebes nicht zurückschrecken.

Stellt sich indessen ein Verlust heraus, dann ist die Bilanz gleichsam ein Warnungssignal, das zur Prüfung der Geschäftsführung mahnt, wobei allerdings zu bemerken ist, daß in der augenblicklichen Wirtschaftskrise und der Steuer-Ueberlastung selbst bestgeführte Geschäfte oft unvermeidliche Verluste ausweisen.

Der vorsichtige Geschäftsmann wird dann Mittel und Wege suchen, die die Hebung seines Geschäftes zu gewährleisten versprechen. Geht er aber an dem Warnungssignal achtlos vorüber, läßt er seinen Geschäftsbetrieb in der bisherigen Weise laufen, dann wird er abgetrieben vom festen Land, steuert ins Uferlose und wird, kommt ihm nicht gerade ein Glücksumstand zu Hilfe, über kurz oder lang von einem Strudel gleich einem schwankenden Schifflein in die Tiefe gerissen.

Die Bilanz ist somit die unentbehrliche, offene und wahrheitsagende Vertraute des Geschäftsherrn oder der Firma. — —

Wie ein Geschäft einmal im Jahre Bilanz aufstellt, sollst auch du, privat, wenn du auch nicht über ein eigenes Geschäft verfügst, Jahr für Jahr Bilanz ziehen. Sie ist freilich rein äußerlich betrachtet eine andere als die eines Geschäftes, doch im Grunde genommen dasselbe.

Wie soll nun diese Bilanz aufgestellt werden?

Mache dich im Jahr einmal frei vom Gewohnheitsmäßigen, streife den Alltagsmenschen von dir ab, entspanne deinen Geist, mache dich los von Vorurteilen und wirf einen sachlichen Rückblick über den Verlauf des Jahres, schreite zur Selbsteinkehr. Wähle dazu einen ruhigen Ort, wo du in der Aufstellung deiner Bilanz nicht gestört, nicht unterbrochen wirst, und wo du deine Gedanken ohne Ablenkung spielen zu lassen vermagst. Ein Spaziergang in eine ruhige Gegend mag hier oft am empfehlenswertesten erscheinen; denn die Stille der Natur, die Einsamkeit des Waldes, der Frieden einer sonnigen Landschaft wirken entspannend auf den Menschen; die gute Luft erfrischt den Körper und macht den Geist klar.

Viele Fragen hast du dir vorzulegen und zu beantworten, bis der Bilanzabschluß erfolgt sein wird.

Zunächst die rein berufliche Seite, deine bisherigen Erfolge, Aussichtsmöglichkeiten usw. als Wertposten. Dem sind als Verbindlichkeiten gegenüberzustellen: das Scheitern manchen Planes. Fehlschläge und dergl. mehr.

Wichtig für das Fortkommen eines jungen Menschen, ja in vielen Fällen geradezu ausschlaggebend, sind gründliche Allgemein-Kenntnisse. Sog. Alleswisser scheiden im Leben meist aus. Strebe nach Bildung, lies gute Bücher, besuche, wenn dir dein Einkommen dies gestattet, Theater, Konzerte, Vorträge. Als gebildeter Mensch sicherst du dir den Verkehr in guten Gesellschaften, kommst Persönlichkeiten nahe, die einflußreich auf dich einwirken, und zu denen Beziehungen zu haben, dir nur nützlich sein kann. Also hast du dir die Frage vorzulegen: Wie sieht es um meine Bildung aus? Wo liegt sie im argen?

Ein Kaufmann muß in der Welt Bescheid wissen. Früher war es sozusagen Pflicht für einen jungen Menschen hinauszugehen in die Welt, in die engere oder weitere, um sich weiterzuentwickeln. Dem ist leider heute ein Riegel vorgeschoben, nicht aber dem Reisen, wenn auch hier Beschränkungen eingetreten sind. Reise daher, so oft du dazu Gelegenheit findest und es dir deine Mittel erlauben. Benütze die Urlaubszeit dafür. Reisen bildet außerordentlich. Die Berührung mit anderen Menschen, das Wahrnehmen anderer Sitten, anderer Lebensgewohnheiten schaffen Eindrücke, erweitern deinen Gesichtskreis und erhöhen deine Urteilskraft. Das Reisen wird in den meisten Fällen Gewinn bringen, darum wird es als Aktivposten erscheinen.

Ein gesunder Geist, ein gesunder Körper! Sie gehören zusammen; eines vernachlässigen, würde heißen an beiden Schaden nehmen. Wir brauchen einen gesunden widerstandsfähigen Körper, in dem unser Geist fortentwickelt und aufgebaut werden soll, und nicht einen Körper, der morschen Brückenpfeilern gleicht, die bei der geringsten Belastung in sich zusammenstürzen. Und gerade in dem heutigen, überaus scharfen Lebenskampf, der zur Aufbietung aller Kräfte zwingt, ist ein gesunder Körper, ein klarer Geist eine große Macht für das Fortkommen. Die Gesundheit ist das größte Gut, der höchste Aktivposten. Trachte danach, sie zu erhalten oder, falls sie dir verloren gegangen ist, wiederzuerlangen. (Siehe meinen Aufsatz „Die erste Viertelstunde des Tages deiner Gesundheit im Heft Nr. 6, Jahrg. 1928 des „Ansporns“ und andere „Ansporn“-Aufsätze). Hüte deine Gesundheit, stähle deinen Körper, treibe Morgengymnastik, wähle dir den Sport als Freund, treibe Leibesübungen, wandere, turne, schwimme, laufe Ski usw., halte dich indessen fern von körperschädigendem Rekordwahn.

Bestimmend für den Erfolg, für das „Sichdurchsetzen“ im Leben ist der Wille. Schiller sagt:

„Sich selbst bekämpfen ist der aller-[schwerste Krieg
Sich selbst besiegen, ist der aller-[schönste Sieg“.

Was nützen die besten Gaben, die ein Mensch sein eigen zu nennen das Glück hat, wenn dahinter nicht der Wille steht. Erst durch ihn gelingt das Werk. Verfolgt man die Lebensbeschreibungen berühmter Leute, so wird man gewahr, mit welchem Willen diese ausgestattet waren. Er steuerte sie über die Klippen des Daseins, trug sie über die größten Hindernisse hinweg, gab ihnen Kraft zur Erreichung höchster Ziele. In richtiger Erkenntnis des hohen Wertes von Lebensbeschreibungen bringt der „Ansporn“ auch in jeder Ausgabe als Leitartikel die Lebensgeschichte eines bedeutenden Menschen.

Stähle also deinen Willen, schule ihn dir.

Fasse ein Ziel ins Auge! Verpuffe deine Kräfte nicht nutzlos, zerplittere sie nicht. Führe kein planloses Leben.

Uebe Selbstzucht an dir, wirf üble Angewohnheiten über Bord; lerne, über deinen Körper und Geist zu gebieten.

Hoffen muß der Mensch, Glauben haben an Erfolg! In der Brust eines jeden soll gesunder Optimismus schlummern, er hilft über vieles hinweg. Lasse dich nicht durch Mißerfolge entmutigen. Wieviel große Männer wurden in ihrer Lebensbahn von Mißerfolg auf Mißerfolg verfolgt. Aber sie verzagten nicht, und eines Tages winkte ihnen doch der Preis für ihr nimmermüdes Schaffen.

Falsch und irrig wäre bei weitem die Auffassung, nun die Geselligkeit ausschlagen zu müssen. Nein! Sie ist für den schaffenden Menschen, für seine geistige und körperliche Entspannung, für sein Gemüt geradezu eine Notwendigkeit. Pflege die Gesellschaft, indes sei vorsichtig in der Auswahl des Menschenkreises. „Schlechte Vorbilder verderben gute Sitten!"

Ich habe im vorstehenden einige Punkte herausgegriffen, die bei der Bilanz zu berücksichtigen und für jeden anders zu bewerten sind. Ich habe den Versuch unternommen, das in den Vordergrund zu stellen, worauf es bei unserer Bilanz ankommen soll. Ist der Abschluß fertig und das Ergebnis ermittelt, dann lasse man seine gesammelten und durchgearbeiteten Gedanken nicht im Sande verlaufen; schreibe die wichtigsten, grundlegenden Punkte auf, entwerfe für das bevorstehende Jahr einen Plan, hinter dem man mit seiner ganzen Person stehen soll und den man auch auszuführen willens ist.

Vergiß dann nicht, übers Jahr neue Bilanz aufzustellen!

Wie sie abschließt, liegt im wesentlichen in deiner Hand. Ist der Erfolg auch anfänglich klein, verlasse dich darauf, ist er erst einmal da, wird er auch größer werden.

Der »Ansporn« und seine Leser ein großer Freundeskreis!

Herr Dipl.-Handelslehrer H. schrieb uns unterm 11. Dezember:

„Schon längst hatte ich die Absicht, Ihnen als Leser des „Ansporns" (seit dem Jahre 1926) ein Urteil über Ihre geschätzte Zeitschrift zuzustellen. Da ich beruflich gezwungen bin, sehr viele Zeitschriften zu lesen, um sie inhaltlich zu prüfen, so habe ich bei den meisten Schriften leider die Erfahrung gemacht, daß viele mit einem Feuereifer bei der Gründung herangehen; aber schon nach einigen Heften merkt man ein Abflauen im Wert des Inhalts. Mit gutem Gewissen kann ich nun beim „Ansporn" sagen, daß er an Wert in den 5 Jahren nicht verloren hat, sondern durch seine Aktualität und Neutralität von Heft zu Heft gewinnt. Man hat den Eindruck: Redaktion und Leser sind ein großer Freundeskreis, die sich das Ziel gesetzt haben, sich gegenseitig „anzuspornen".

In diesem Sinne, lieber „Ansporn", weiter im Jahre 1932!"

An unsere deutschen Postbezieher!

Nachdem wir bereits ab 1. Juli 1931 unseren Post-Bezugspreis etwas senkten, lassen wir nunmehr vom 1. Januar 1932 ab eine neue Ermäßigung, und zwar auf 2,70 RM. vierteljährlich zuzüglich 12 Pfg. Bestellgeld eintreten. Das Bestellgeld fällt bei Postschließfach-Inhabern und Post-Selbstabholern weg.

Mithin senken wir unseren Post-Bezugspreis auf unseren bisher niedrigsten Preis, nämlich den Preis von 1926.

Sollte Ihr Postamt, das inzwischen von der Preissenkung benachrichtigt wurde, die Zeitungsquittung noch höher ausgestellt haben, so reklamieren Sie bitte an Hand der Postquittung bei Ihrem Briefträger.

Auch weiterhin monatlich 2 „Ansporn"-Hefte mit unverkürztem Inhalt;

mithin pro Tag nur ca. 3 Pfg.,

die Sie für Ihre Fortbildung durch den allseits anerkannten und beliebten „Ansporn" benötigen.

Gerade in heutiger Zeit soll man die Ausgaben für kulturelle und fachwissenschaftliche Geistesnahrung nicht scheuen.

Jeder Vorwärtsstrebende wird sicherlich genau so denken wie einer unserer langjährigen Leser aus der Provinz Sachsen, der uns dieser Tage wie folgt schrieb:

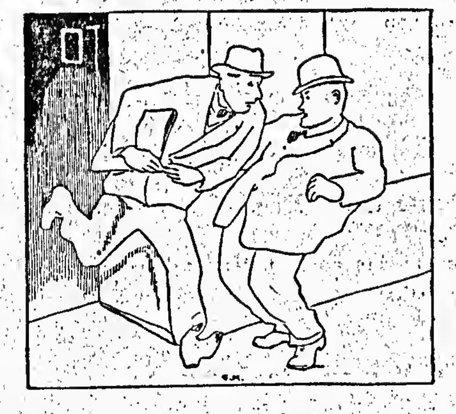
„Für das geistige Gut, das der „Ansporn" seinen Lesern laufend vermittelt, ist der Bezugspreis unbedingt als spottbillig zu betrachten."

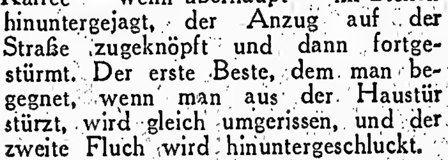
Von der goldenen Stunde.

Von Ernst Kurt Exner.

Es klingt ein wenig abgedroschen, das Sprichwort von der Morgenstunde. Und dennoch — es hat auch heute noch seine Gültigkeit, gerade heute. Heute, wo auf die meisten ein Tag entseelter, mechanisierter Arbeit wartet, ist diese Morgenstunde für uns eine zwingende Notwendigkeit geworden. Doch — wie wenig nützen wir die so leicht zu besitzende Kraftquelle aus!

Wie verhält es sich denn bei den meisten von uns mit dieser Morgenstunde? Man steht eine halbe oder gar eine Viertelstunde auf, bevor man unbedingt das Haus verlassen muß, um dann mit wenigstens 5 Minuten Verspätung an seiner Arbeitsstätte einzutreffen. Man geht unter keinen Umständen davon ab, bis zum letzten Augenblick im Bett zu bleiben. Und dann gibt es eine rasche Katzenwäsche, die Seife rutscht aus den Händen, der erste Fluch ist getan, und der Tag hat wenigstens gewohnheitsgemäß begonnen. Dann wird die Tasse Kaffee — wenn überhaupt — im Stehen





hinuntergejagt, der Anzug auf der Straße zugeknöpft und dann fortgestürmt. Der erste Beste, dem man begegnet, wenn man aus der Haustür stürzt, wird gleich umgerissen, und der zweite Fluch wird hinuntergeschluckt.

Ich weiß, meine Kollegen lachen über mich, weil ich halb sechs aufstehe und erst halb sieben wegzugehen brauche. Sie reden von einer vertrödelten Stunde; wissen sie aber auch, was sie in dieser Stunde alles entbehren? Das wohlige Gefühl, das klare Wasser über den nackten Körper rieseln zu lassen — dazu braucht man kein Herrschaftsbad, die einfachste Waschschüssel genügt, nur groß muß sie sein —; dann der erste Sonnenstrahl, der mit deinem Körper spielt, während du ein paar gymnastische Bewegungen machst, — es brauchen durchaus keine Musterübungen für die nächste Olympiade zu werden.

Immer mehr Sonnenstrahlen zittern über den Spiegel, du knüpfst deinen Binder, und sie lächeln über deinen Eifer, deine Eitelkeit oder — deine Täppischkeit. Inzwischen duftet es behaglich am Kaffeetisch: die knusprigen Brötchen, der frische Kaffee, ein paar lachende Worte mit deiner Frau, deiner Mutter; ein Blättern in der Zeitung — wer kennt das? Und wie einfach und leicht ist das alles. Und wie groß der Gewinn! Und dann gar noch ein Spaziergang von einer Viertelstunde, indem du eben einen Umweg von deinem sonstigen Weg machst. Eine schöne Straße, ein paar nette Häuser, ein stiller Weg findet sich in jeder Stadtgegend, durch die der Einzelne gehen muß. Ein paar Vogelstimmen dreist, frech, auffordernd, ermuntern dich zur Arbeit; ein paar Zweiglein zeigen ihre ersten Blütenknospen.

Wer den Tag so beginnt, dem scheinen die acht oder neun Stunden geistloser Arbeit, die er womöglich im Kontor oder in der Fabrik verrichten muß, nicht mehr so sehr bitterer, häßlicher Zwang; nicht mehr so sehr als das, das den ganzen Tag ausfüllt und die Hauptsache des ganzen Tages sei. Er hat kein Recht mehr zu behaupten, daß sein Leben nur aus freudlos getaner Arbeit bestehe, denn ihm erscheint schließlich die Arbeit als ein notwendiger Teil des Tages. Von diesem wird die Arbeit abgelöst von freien Stunden, Genuß und Erholung, Geselligkeit und Frohsinn am Abend, erquickendem Schlaf und dann — einem hellen, freudespendenden Morgen!

Vertreter im Kampf

Von Mercurius.

8.*) Der Empfang und seine Tücken.

Die wichtigste Aufgabe des Reisenden und Vertreters ist es, an die für ihn maßgebenden Persönlichkeiten heranzukommen. Diesem Ziel hat sich alles unterzuordnen. Erreicht er es nicht, so ist die für den Besuch aufgewendete Zeit verloren und die Aussicht, einen Auftrag zu erhalten, bis zum nächsten Besuche vertagt. Bei Reisenden, die auswärtige Plätze besuchen, empfiehlt es sich daher,

daß das Stammhaus den Tag des Besuches vorher ankündigt.

Das macht keine technischen Schwierigkeiten, weil ja bekanntlich vor Antritt

---

*) Bislang erschienen in den vorigen „Ansporn"-Heften folgende Abschnitte dieser Aufsatzreihe „Vertreter im Kampf":

1. Einst und jetzt;
2. Geistige Einstellung und Charakter;
3. Persönliche Erscheinung und Gesundheit;
4. Auf der Suche;
5. Vertretungsarten: a) Der Generalvertreter, b) Der Bezirksvertreter, c) Der Unter- bzw. Juniorvertreter;
6. Vertreterklassen: a) Der Warenvertreter, b) Der Reklamevertreter, c) Der Vertreter für Privatkundschaft, d) Der weibliche Vertreter.
7. Die Zeit als Freund und Feind.

der Reise die Tour in bezug auf Verlauf und Zeitspannen genau festgelegt wird. Die Schwierigkeiten liegen vielmehr in der stilistischen Abfassung und der typographischen Ausführung der Besuchsanzeigen. Wie von allen die Reklame betreffenden Dingen gilt auch von Besuchsanzeigen, daß nur dasjenige wirkt, das sich unterscheidet. Eine Besuchsankündigung, die auf schlechtem Papier gedruckt, in altmodischen Lettern gesetzt und im sogenannten Kaufmannsdeutsch abgefaßt ist, findet gewöhnlich keine Beachtung und fliegt in den Papierkorb. Wenn der Reisende dann kommt, so kann sich niemand mehr an die Besuchsanzeige erinnern. Der schmissig stilisierte und gut und farbig gedruckte Angebotsbrief dagegen erweckt freundliche Aufmerksamkeit. Erinnert dann die Besuchskarte selbst irgendwie drucktechnisch an besagten Brief, so wird die gedankliche Verbindung zwischen jener und der Anzeige hergestellt, so daß der Zweck erfüllt ist. Also: Die Besuchsanzeige ist keine Gebrauchs-, sondern eine Reklamedrucksache, was bei ihrer Abfassung und Ausstattung zu beachten ist. Sonst ist das Geld für ihre Herstellung und Versendung vertan.

Es gibt Firmen, die in bezug auf ihre Empfangsorganisation Festungen gleichen, bei denen man sich erst durch Außenwerke und Forts durcharbeiten muß, ehe man in die eigentliche Zitadelle eindringen kann. Das hat besonders für Unternehmungen Geltung, bei denen es sich um einen abseits gelegenen, aus einer ganzen Reihe von Gebäuden bestehenden Fabrikkomplex handelt. Vorn am Haupttor steht das berühmte Pförtnerhäuschen, an dem jeder Reisende und Vertreter wie überhaupt jeder Fremde abgefangen wird. Hier hat man schon das erste Gefecht zu bestehen, um durchzukommen. Schreibt der Pförtner den Anmeldezettel aus und gibt die Bahn frei, dann ist das Schlimmste überwunden. Kniffliger wird die Sachlage freilich, wenn die Vorschrift besteht, daß der Pförtner erst telefonisch bei der in Betracht kommenden Abteilung anfragen muß. Da ist es denn dringend zu empfehlen, nach hergestellter Verbindung

sich den Hörer auszubitten und das Gespräch selbst zu führen.

Man ist dann in der Lage, die maßgebende Persönlichkeit selbst zu sprechen und ihr das, was man zu sagen hat, selbst darzulegen. Im schlimmsten Falle kann man dabei gleich für eine spätere besser passende Zeit einen neuen Besuch vereinbaren oder wenigstens die Beachtung etwa einzureichender Muster und Drucksachen empfehlen.

Im allgemeinen spielt sich aber bei Firmen von einer gewissen Größenordnung der Empfang so ab, daß man am Schalter seine Karte abgibt und im Empfangs- oder Besuchszimmer der Dinge harren muß, die da kommen oder nicht kommen werden. Der Schalter ist ein trübes Kapitel. Während die Behörden, dem Druck der Oeffentlichkeit nachgebend, die Schalter insbesondere bei den Postämtern immer mehr abbauen, hat diese unangenehme veraltete Einrichtung ihren Einzug in die Privatwirtschaft gehalten. Ueberhaupt ist leider festzustellen, daß Bürokratismus und Formalismus im Empfangswesen heute weniger bei den Behörden als bei großen kaufmännischen Konzernen anzutreffen sind. Auch die Behandlung der Verkaufsorgane ist nach meinen Beobachtungen bei den Behörden unbedingt besser als bei wirtschaftlichen Unternehmungen! Es ist heute für den gewiegten Vertreter nicht allzu schwer, sich bei einer Behörde, und sei sie ein reiner Urwald, zu dem zuständigen Sachbearbeiter durchzufragen.

Gelangt man hin, so wird man zwar reserviert aber korrekt und verbindlich empfangen und angehört. Besonders bei Reichsbahn und Postverwaltung geht es in dieser Hinsicht vorbildlich zu. Beim kaufmännischen Empfangsschalter dagegen — wenn der Ausdruck erlaubt ist — hängt viel von der Person ab, die Empfangsdienst hat. Häufig sind es ganz untergeordnete Angestellte, die keine Ahnung haben, worum es sich in den einzelnen Fällen handelt, und die die Wichtigkeit des jeweiligen Angebotes nicht beurteilen können. Jedenfalls gehört häufig eine große Geschicklichkeit und Beharrlichkeit dazu, um diese Barrikade zu nehmen.

Ein gutes Hilfsmittel, um durchzukommen, ist es,

wenn man den Namen der maßgebenden Person weiß.

Man tritt dann gewissermaßen als alter Bekannter auf und bittet um Meldung bei Herrn X. Diese Namen zu erfahren, ist nicht immer so einfach, wie es sich der Laie vorstellt, weil unverständlicherweise recht häufig damit Geheimniskrämerei getrieben wird. Auch aus solchen Kleinigkeiten erkennt man die Erstarrung und Bürokratisierung großer Teile unserer Wirtschaft. Trotzdem gibt es allerlei Mittel, sei es durch direkte Befragung, durch telefonischen Anruf, Nachschlagen des Adreßbuches, Unterhaltung mit dem Pförtner, um den Namen des Einkäufers oder Direktors festzustellen. Hat man den Namen erfahren, so muß er sofort notiert und ins Adressenregister eingetragen werden, über welches in einem späteren Kapitel noch das Notwendige gesagt werden wird. Auch über die Besuchszeiten muß der Vertreter unterrichtet sein, denn es gibt, wie schon früher ausgeführt, Firmen, die außerhalb der Besuchszeit grundsätzlich niemand vorlassen.

Wird man von der Empfangsperson gefragt, ob man angemeldet ist, so soll man diese doch meist nur rhetorische Frage ruhig bejahen. Irgendwie ist man ja schließlich einmal doch angemeldet worden. Auch durch die häufig gestellte und präzisere Frage: „Sind Sie herbestellt?" läßt sich der tüchtige Vertreter nicht verblüffen. Man ist eben bestellt. Derartige kleine Notlügen sind nicht zu umgehen; denn man darf, wenn man Geschäfte machen will und soll, schließlich nicht über

> Nichts auf den kommenden Tag schieben! erheischt der Weisheit Gebot;
> Denn kein Sterblicher weiß, ob er morgen noch kann, was er heut' konnte.
> Es entfliehet der Augenblick raschen Laufs, nimmer wiederkehrend.
>
> Sanders, Aus den besten Lebensstunden.

Zwirnsfäden stolpern. Kommt es heraus, daß man nicht herbestellt ist, so wird es den Kopf nicht kosten; die Hauptsache ist, daß man dem Geschäftspartner vor die Augen treten darf. Das alles sind harmlose Dinge, die kein echter Kaufmann übelnehmen wird.

Gefährlicher ist es jedoch, wenn man versucht, eine

Unterredung durch falsche Vorspiegelungen zu erlangen,

was viel häufiger vorkommt, als der Außenstehende ahnt. Ein Beispiel: Ein eleganter Herr kommt und führt sich wie folgt ein: „Ich komme vom Landesfinanzamt und möchte Herrn Direktor Y. sprechen." Er wird sofort gemeldet. Landesfinanzamt? Um Gottes willen! Man läßt alles stehen und liegen, und in 2 Minuten steht der geheimnisvolle Fremde im Allerheiligsten. Was ergibt sich da? Der Herr ist Vertreter eines Verlages, der ein Werk über Steuertechnik herausgegeben und für das er sich vom Landesfinanzamt eine Empfehlung erschmeichelt hat. Der Vertreter kommt, um zum Erwerb dieses Buches einzuladen. Das war des Pudels Kern. — Oder eine andere Variation: „Ich komme auf Empfehlung des Herrn Kommerzienrat Soundso und möchte Herrn Generaldirektor Z. sprechen. Da besagter Kommerzienrat (es kann auch ein Dr. ing. h. c. sein, der in Deutschland jetzt bekanntlich Kommerzienrat-Ersatz ist) ein guter Bekannter vom Herrn Generaldirektor ist, so führt man den Besucher sofort vor. Leider kommt er aber nicht vom Kommerzienrat direkt. Vielmehr hat dieser vor einem halben Jahr einen Kühlschrank oder ein Auto oder eine Telefonanlage gekauft und gesagt, daß er zufrieden sei. Der Vertreter der Lieferfirma benutzt nun den Namen des erwähnten Käufers, um weitere Geschäfte zu machen.

Solche Täuschungsmanöver haben gewöhnlich zwei Folgen. Die eine Folge ist, daß man sehr schnell vorgelassen wird, die zweite, daß man noch schneller wieder draußen ist. Es ist deshalb einem jeden Vertreter im eigenen persönlichen Interesse und dem seiner Firma

dringend davon abzuraten, unter falscher Flagge zu segeln;

denn meist fühlen sich die leitenden Herren durch die mit List erschlichene Unterredung düpiert und werden grob. Man erreicht also das Gegenteil von dem, was man eigentlich bezweckt hat. Wie gesagt: Gegen eine kleine korrigierende Notlüge ist nicht viel zu sagen, wogegen man sich von bewußten Täuschungen sowohl aus moralischen wie auch aus praktischen Gründen fernhalten soll.

Hat man beim Besuch größerer Firmen als Vertreter vielfach gegen Formalismus und Schablone beim Empfang zu kämpfen, so trifft man nicht selten bei kleineren Unternehmungen beim Empfangspersonal auf einen völligen Mangel an Manieren. Es kann einem z. B. passieren, daß das Schalterfenster nach Abfeuern einer schnippischen Erklärung einfach vor der Nase zugeschlagen wird. Im Grunde ist die schlechte Behandlung eines Vertreters schon deswegen falsch, weil jeder Reisende, jeder Vertreter, jeder Verkäufer irgendwie auch Konsument ist und vielleicht gerade für die Waren der eben besuchten Firma. Außerdem hat jeder Bekannte, Freunde und Verwandte, und schlechte Erfahrungen werden den Eigenarten der menschlichen Natur gemäß eher weiter verbreitet als gute. So kann die unhöfliche Behandlung von Vertretern wie ein Stein wirken, der ins Wasser fliegt und seine Ringe immer weiter zieht.

Daß sich die sogenannte „neue Sachlichkeit" noch nicht überall herumgesprochen hat, bekommt niemand so oft zu spüren wie der Vertreter.

Vorbildliche Empfangseinrichtungen bestehen im allgemeinen bei Firmen amerikanischer oder englischer Provenienz oder solchen deutschen Häusern, die nach angelsächsischem Muster organisiert sind. Besonders das amerikanische System kennt keine Schalter. Es gibt keine Vorzimmer, keine Privatbüros mit pompösen Doppeltüren und keine teppichbelegten, Respekt-heischenden Flure. Alle Symbole, die auf Trennung und Abschließung hindeuten, fehlen. Vom Wartezimmer aus kann man häufig den ganzen Bürobetrieb übersehen. Die Direktoren sitzen in genau den gleichen Glaskästen wie die übrigen Angestellten und können bei ihrer Arbeit genau so beobachtet werden wie diese. Der Empfang ist sehr einfach. Die Telefonzentrale ruft bei dem Herrn, der gewünscht wird, an. Dieser dreht sich auf seinem Sessel herum, beschaut sich den Besucher und ruft ihn herein zu sich. Vor allem aber trifft man bei solchen Organisationen auf wirkliche Sachlichkeit, die, vom Vertreterstandpunkt aus gesehen, auch dem freundlichen „Schmus" vorzuziehen ist.

Da die Angestellten, die den Reisenden und Vertreter verbindlich und sachlich empfangen, wahrscheinlich an und für sich keine besseren Menschen sind als jene, die es anders machen, so liegt der Schluß nahe, daß eine Schulung stattfindet. Vielleicht sagt man sich folgendes:

Da uns als Firma viel daran liegt, daß unsere Reisenden und Vertreter gut aufgenommen werden, so wollen wir unsererseits das Gleiche tun.

Das ist eine Ansicht, die eigentlich, vom kaufmännischen Standpunkt aus gesehen, selbstverständlich sein sollte. Jeder Betrieb, der Geschäfte machen will, muß einkaufen, aber auch verkaufen, und das Verkaufen kann nur durch eine „Schreibe" oder eine „Rede" erfolgen. Hoffen wir, daß man es sich nach und nach abgewöhnen wird, den Vertreter als lästigen Zeiträuber anzusehen.

In diesem Zusammenhange wären noch ein paar Worte vom

Empfang bei Warenhäusern

zu sagen. Im Hinblick auf den begreiflicherweise starken Andrang von Reisenden und Vertretern ist der Empfang bis ins kleinste organisiert. Bei größeren Warenhäusern wird an jedem Wochentage nur über den Einkauf bestimmter Warenklassen verhandelt. Im übrigen wird das Nummernsystem wie bei Wohnungsämtern und vielbeschäftigten Aerzten angewendet. Jeder Besucher erhält eine Nummer und muß warten, bis er aufgerufen wird. Das kann lange dauern, denn bei Großkonzernen sprechen regelmäßig hunderte von Angebotsträgern vor. Der Einkauf selbst wickelt sich, was praktisch ist, in kleinen zellenartigen Zimmern ab. Es heißt dann: „Nr. 49 bitte nach Zelle Nr. 7." Dort wartet schon der Einkäufer oder sein Adjutant, und das Vorlegen der Muster geht ohne große Formalitäten los. Bei den Warenhäusern wird in der Regel, was sehr zu begrüßen ist, jeder empfangen, er mag kommen, womit er wolle. Diese Häuser sagen sich mit Recht, daß selbst die kleinste Firma vielleicht doch einen Artikel herausbringen kann, der für das Warenhaus gerade das Richtige ist.

Berühmt waren die Empfänge beim Kommerzienrat Jandorf, der später seine Warenhäuser an den Tietzkonzern verkaufte. Er kaufte alles selbst ein. Am Ende eines langen Zimmers saß er an einem Tisch und ließ alle Besucher wie am laufenden Band an sich vorbeidefilieren. Interessierte ihn eine Sache, so wurde der Vertreter zum Ressortchef gesandt, im anderen Falle ging Kommerzienrat Jandorf nach kurzer Besichtigung zum Nächsten über. Ein Blick, eine Frage, und schon war der andere an der Reihe. Jandorf konnte in einer Stunde dank seiner unglaublich großen Erfahrung Dutzende von Angeboten prüfen und beurteilen.

Das Gegenstück zu den oben erwähnten vernünftigen Einkaufsmethoden stellen diejenigen Firmen dar, bei denen überhaupt niemand persönlich empfangen wird, der nicht eine Einladung der Einkaufsabteilung vorlegen kann. Hier hat man es augenscheinlich mit einem verknöcherten Chinesentum zu tun. Durch solche Vorschriften wird der Einkäufer oder der Reklamechef, oder wer sonst es sein mag, von dem stetig fließenden Wirtschaftsleben direkt abgeschnitten. Er hört und sieht nichts, was auf seinem Berufsgebiete vorgeht. Auch der Einkäufer, bei dem augenblicklich kein Bedarf vorliegt, kann aus der Unterredung mit einem Vertreter immer dies und jenes profitieren. Selbst wenn es nur indirekte Informationen sind, die er aus Besprechungen entnimmt, kann er Nutzen von ihnen haben.

Eine etwas mildere Form der Abschließung ist das bekannte Schild, das in lapidarer Kürze meldet:

„Offerten nur schriftlich."

Diese Warnung braucht man nicht allzu tragisch zu nehmen. Entweder man kehrt sich nicht daran und setzt den Vormarsch fort, oder man reicht der Form halber ein schriftliches Angebot ein und macht nach einigen Tagen Besuch zu dem Zwecke, sich nach dem Schicksal des bereits eingereichten Angebotes zu erkundigen. Dann hat man der Vorschrift genügt und braucht nicht bange zu sein.

Große Verschiedenheiten bestehen bei den Anmelde-Formalitäten selbst. Bei der einen Firma muß der Besucher einen Zettel ausfüllen, der alle möglichen Fragen zur Person und zur Sache und außerdem die durch Unterschrift zu bestätigende Versicherung enthält, daß bei Unfällen auf dem Fabrikgelände die Firma keine Haftung trägt. Auch die Zeit des Eintreffens wird auf Stunde und Minute festgelegt. Dann erfolgt die Zuführung zum Einkäufer, der nach beendeter Unterredung wieder die Zeit des Abganges auf dem Besuchszettel zu notieren und mit seiner Unterschrift zu bestätigen hat. Dann wird ein Bote zitiert, der den Besucher zum Pförtner zurückbringt, welcher jenen gegen Abgabe des Zettels herausläßt. Dieses Verfahren hat den Vorteil, daß der Pförtner bei ausgedehnten Fabrikanlagen weiß, wer sich noch innerhalb der Betriebsräume befindet. Alles sehr rationell, aber auch recht bürokratisch. An anderer Stelle — es handelt sich um eine der größten deutschen Industriefirmen — wird der Besucher vom Türsteher mit einem freundlichen Hinweis auf die geograpische Lage der betr. Abteilung verabschiedet und kann dann in dem vielstöckigen Labyrinth unbeaufsichtigt nach Herzenslust umherschweifen. Eventuell kann er auch nach längerer Wanderung auf einer der bequemen Wartebänke zur Erfrischung ein Nickerchen machen. Dieses andere Extrem ist für den Vertreter sehr bequem, aber aus naheliegenden Gründen für die Firma nicht ganz unge-

> Nur in der eignen Kraft ruht das Schicksal jeder Nation!
>
> Graf Moltke

fährlich. Wer scharfe Augen hat, kann aus einem unbeaufsichtigt herumliegenden Schriftstück unter Umständen manches erfahren, was ihn interessiert. — Ueberhaupt kann der erfahrene Vertreter, wenn er einen guten Blick und ebensolche Kombinationsgabe besitzt, oft aus mancherlei Aeußerlichkeiten sich in wenigen Minuten ein Bild von dem Charakter, dem Geist und dem finanziellen Standard der Firma machen, in deren Räumen er sich gerade befindet.

Die Tücken des Empfanges machen sich besonders gegenüber dem Vertreter geltend, der zum ersten Male kommt. Er ist neu und dem Neuen gegenüber ist man wie überall mißtrauisch. Auf dem Lande knüpfen sich die Beziehungen leichter als in der Großstadt, wo jedes wirtschaftliche Unternehmen und jede Behörde täglich Besuche empfängt, so daß sich jedes Angebot in der Erinnerung schnell verwischt. Aber wie dem auch sei, die Hauptsache ist, daß der Vertreter trotz aller Püffe, die er bekommt, seine gute Laune, die er bitter nötig hat, nicht verliert. Die anderen wollen ihn ärgern? Gut, einverstanden, aber dafür wird er jene durch seine Wendigkeit und Zähigkeit mattsetzen. In den kurzen Minuten, ja Sekunden, in denen es sich um Empfangenwerden oder Nichtempfangenwerden handelt, spielt die Geistesgegenwart und die Kombinationsgabe eine bedeutende Rolle.

> Es ist wie beim Florettfechten: Man muß dem Stoße des Gegners ausweichen und zugleich den Gegenstoß geschickt anbringen.

Dafür ein kleines Beispiel aus der Praxis: Ein Vertreter ließ sich beim Direktor einer Firma melden, der als unzugänglicher und knurriger Mann bekannt war. Dessen Zimmer war durch eine Glastür vom Empfangsraum getrennt, und der Vertreter sah zufällig, wie der Machthaber die hineingesandte Besuchskarte mit Bedacht in den Papierkorb warf. Gleich darauf kam der hineingesandte Angestellte zurück und gab an, daß der Herr Direktor keine Zeit habe, ihn, den Vertreter, zu empfangen. Diesem war jedoch in den wenigen Sekunden eine Idee gekommen. Er erwiderte dem Ueberbringer des negativen Bescheides: Sagen Sie bitte Ihrem Herrn Direktor, ich bedaure, daß er keine Zeit hat, mich anzuhören, indessen lasse ich ihn bitten, mir meine Besuchskarte wiederzugeben, da ich weiter keine bei mir habe und ich heute noch zur Firma X (die Konkurrenz) will. Diese Finte hatte den Erfolg, daß der über soviel Unbekümmertheit verblüffte Chef den Besucher in sein Büro bat, schon aus Neugier, um sich diesen originellen Kauz anzusehen. Dieser hatte also gewonnenes Spiel. Es gibt eben beim Empfang viele Gelegenheiten, in denen ein Witz, ein herzhaftes Wort, ein Einfall, überhaupt ein origineller Dreh, die Lage retten kann.

Nie vergessen darf der Vertreter, daß es nicht darauf ankommt, 20 Firmen am Tage zu besuchen, sondern darauf, bei wievielen er vorgelassen und angehört

wird. Er darf sich deshalb besonders nicht von untergeordneten Angestellten, die auf Abwimmeln dressiert sind, beiseite schieben lassen.

Ruhig und fest soll er darauf dringen, die maßgebende Persönlichkeit selbst zu sprechen.

Krach zu schlagen, ist nur dann gerechtfertigt, wenn die Abweisung in einer für seine eigene Firma beleidigenden Form erfolgt oder wenn er Grund hat zu vermuten, daß sein Gegenüber ihn aus Bequemlichkeit abwimmeln will, um sich die Arbeit der Anmeldung zu ersparen. Aber auch in solchen Fällen haben Berufserfahrung und Menschenkenntnis mitzusprechen. Wir sind alle Menschen mit Schwächen, mit Stimmungen und Launen. Es kommt vor, daß man bei einer Firma äußerst kühl aufgenommen wird und in 14 Tagen wird ausdrücklich ein neuer Besuch verlangt. Es ereignet sich auch — was besonders für jugendliche Vertreter eine bittere Erfahrung ist — daß heute der Chef dem Vertreter freundlich die Hand schüttelt, ihm eine Zigarre anbietet und sich mit ihm unterhält. Beim nächsten Besuche dagegen läßt er ihn gar nicht vor. Wer weiß, was vorgelegen hat! Vielleicht ein geschäftlicher oder häuslicher Aerger, und am ersten Besucher, der kommt, wird der Aerger ausgelassen. Alles Menschlichkeiten! Man muß also Fingerspitzengefühl haben, was man in den einzelnen Situationen zu tun und zu lassen hat; vor allem ist es gut, wenn man sich blitzschnell einstellen kann. Wer es nicht von Haus aus kann, den lehrt es meistens die Praxis. Manchmal tut es nur sehr weh.

Was das Verhalten im Besuchszimmer selbst betrifft, so sei dem Leser der Rat gegeben, sich auf Unterhaltungen geschäftlicher Art mit den ebenfalls etwa dort wartenden Berufskollegen nicht einzulassen; denn man kann nicht wissen, ob man nicht gerade an einen Konkurrenten geraten ist. Im übrigen gilt der stillschweigende Komment, daß man sich nicht vordrängt, sondern den vorher Gekommenen den Vortritt läßt. Das ist Ehrensache. Eine Unterhaltung mit dem Personal, die das Warten verkürzt, kann dagegen nichts schaden, und besonders die Damen haben ein Schwätzchen mit dem Reisenden ganz gern. Niemals aber soll der Vertreter katzbuckeln und servil werden, denn dadurch bekommt er nicht einen Auftrag mehr als sonst! Auch auf diesem schwierigen Terrain soll niemand eine Maske anlegen, sondern immer er selbst bleiben. Auch hier wird der charaktervolle Mensch doch schließlich eher den Erfolg zwingen als der Kriecher, der zu allerlei Mätzchen seine Zuflucht nimmt.

* *

Diese Aufsatzreihe „Vertreter im Kampf" wird in den nächsten „Ansporn"-Heften fortgesetzt, und zwar folgen zunächst die Abschnitte:

9. Auge in Auge mit dem Kunden.
10. Der Auftrag.
11. Kundenpflege. — Persönliche Beziehungen.
12. Erprobte Berufsweisheiten für Vertreter.

usw. usw.

Künstliches Benzin.

Die Erfolge der I.-G. Farbenindustrie.

Wie arbeiten die Leuna-Werke?

An der weiteren Zunahme des Kraftwagenverkehrs, der Oelschiffahrt, des Flugverkehrs und der Verwendung von Oelmotoren in der Landwirtschaft kann trotz der Weltwirtschaftskrise kein Zweifel bestehen. Dementsprechend wird der Bedarf an Treibstoffen für Explosionsmotore und Dieselmotore immer mehr wachsen. Es erhebt sich die Frage: Wird es möglich sein, diesen Bedarf auch in Zukunft reibungslos zu decken? Schon heute verbraucht Deutschland jährlich 3 Millionen Tonnen Erdölerzeugnisse, von denen 2,6 Millionen Tonnen ausländischer Herkunft sind. Diese 2,6 Millionen Tonnen werden zum Teil verbrauchsfertig eingeführt, zum Teil im Inland aus ausländischen Oelen hergestellt; sie hatten — unverzollt — einen Einfuhrwert von rund 350 Millionen Mark. Diese 350 Millionen Mark wandern also jährlich ins Ausland, vor allem nach Amerika, zum Teil nach Rußland und Rumänien.

An inländischen Erzeugnissen stehen dem deutschen Markt nur rund 300 000 Tonnen Benzol zur Verfügung, sodann etwa 200 000 Tonnen aus der Teerverarbeitung stammende Oele, ferner die trotz der letzten Bohrerfolge heute noch verhältnismäßig geringen Erdölmengen, die in Hannover und im mitteldeutschen Kaligebiet gefördert werden, außerdem etwa 20 000 Tonnen Spiritus und — nicht zuletzt — das von der I.-G. Farben im Leunawerk, der berühmten Stätte der Erzeugung künstlicher Stickstoffdünger, hergestellte künstliche Benzin.

Das Ausgangsmaterial dieser Benzingewinnung ist Braunkohle oder Braunkohlenteer. In Zukunft könnte daneben auch die Verarbeitung des deutschen Erdöls an Bedeutung gewinnen.

Das Verfahren nahm folgende Entwicklung:

Rohöl ist bekanntlich ein Gemisch von Benzin, Leuchtöl, Heizöl usw. Noch heute besteht in Amerika die Verarbeitung eines Teiles der besonders schweren Rohöle, wie sie z. B. in Mexiko gewonnen werden, in sogenannter einfacher Destillation. Dabei wird nur ein Produkt, Benzin, abdestilliert, und der Rest als Heizöl verwendet. Das ist das Entbenzinierungsverfahren. Weitergehend ist die fraktionierte Destillation, bei der man durch allmähliche Steigerung der Temperatur zuerst Leichtbenzin gewinnt, dann Schwerbenzin, Leuchtöl, Dieselöl, Heizöl usw. Das begehrteste Destillat ist heute, ganz im Gegensatz zu früher, wo es als lästiges Nebenprodukt galt, das Benzin. Davon mehr zu gewinnen, gelingt durch Zersetzungsdestillation. Diese beruht nicht mehr in erster Linie auf einer Trennung der in dem Rohöl von vorherein enthaltenen verschiedenen Oele, sondern auf einer

Zertrümmerung der Moleküle

dieser Verbindungen, so daß neue Stoffe entstehen. Diese Zertrümmerung gelingt bei besonders hohen Temperaturen und wird beschleunigt durch außerordentlich hohen Druck.

Aber dieses Verfahren, das sogenannte K r a c k e n , hat einen Nachteil: Bei dem an den glühenden Kesselwänden stattfindenden Zerfall der Dämpfe der schweren, hochmolekularen Oele in die Dämpfe leichterer Oele bilden sich hauptsächlich ungesättigte, d. h. mit Wasserstoff nicht voll abgesättigte Kohlenwasserstoffe, und infolgedessen bleibt Kohlenstoff übrig. Dieser setzt sich als Koksbelag an die Gefäßwände, hält die Hitze fern und muß von Zeit zu Zeit losgeschlagen werden. Es war deshalb naheliegend, den unerwünschten, ungesättigten Kohlenwasserstoffen durch Wasserstoffzufuhr schon im Augenblick ihrer Entstehung Gelegenheit zur Absättigung zu geben.

Als das gelang, ging man dazu über, immer schwerere Oele durch hohen Druck, hohe Temperatur und Wasserstoffzufuhr in Benzine umzuwandeln. Schließlich gelang es B e r g i u s , Pech und Asphalt zu verflüssigen. Da war bis zur Kohle, man möchte sagen, nur noch ein Schritt, wäre nicht eine solche Weiterentwicklung immer eine außerordentliche, ungeheuer mühsame Leistung.

Das ist, in vereinfachter Darstellung, der Ausgangspunkt des Gedankens, durch Wasserstoffanlagerung — H y d r i e r u n g — aus Kohle benzinähnliche Kohlenwasserstoffe zu machen.

Diese Hydrierung ist — im tiefsten Sinne — eine Umkehr auf dem Wege, den man ursprünglich gegangen war. Hatte man anfangs hochmolekulare, d. h. sehr kompliziert zusammengesetzte Verbindungen zertrümmert, um die begehrten einfacheren Verbindungen zu erhalten, so gelang jetzt, wo man durch die Zertrümmerung teilweise bei dem nicht mehr weiter spaltbaren Kohleatom bzw. Kohlemolekül angelangt war, die Herstellung der gewünschten Verbindungen durch einen

Aufbau aus den Atomen.

Die I.-G. Farbenindustrie konnte den Versuchen zur Herstellung künstlicher Benzine und insbesondere der praktischen Auswertung der Versuchsergebnisse im chemischen Großbetrieb ihre großen Erfahrungen auf dem Gebiete der

Katalysatoren,

wie sie im Stickstoffgewinnungsverfahren nach Haber-Bosch jahrelang gesammelt worden waren, mit größtem Nutzen zur Verfügung stellen. Katalysatoren sind Stoffe, durch deren bloße Anwesenheit — in sehr feiner Verteilung — der Ablauf chemischer Reaktionen wesentlich beschleunigt wird. Sie spielen heute bei vielen Verfahren der chemischen Großindustrie, u. a. bei der Margarineherstellung, eine wesentliche Rolle. Die Katalysatoren sind vor und nach der chemischen Umsetzung in genau der gleichen Beschaffenheit vorhanden, nehmen also an der Reaktion selbst nicht teil, sondern beschleunigen diese lediglich durch ihre Anwesenheit. Wie diese Wirkung erklärt werden muß, ist noch nicht restlos erforscht; wahrscheinlich handelt es sich um Oberflächenwirkungen, etwa eine starke Konzentration des Reaktionsgemischs, an der durch die feine Verteilung ungeheuer großen Oberfläche des Katalysators. —

Wer diesen Weg der künstlichen Benzinherstellung verfolgt, wird verstehen, eine wie große Bedeutung das I.-G.-Farben-Verfahren auch für das Kraken des natürlichen Erdöls haben muß. Es ist darum nicht verwunderlich, daß die Standard Oil Company of New Jersey das Recht erworben hat, katalytische Hydrierungsverfahren der I.-G. Farben zur Verbesserung bzw. Ergänzung ihrer bisherigen Verfahren der Verarbeitung des natürlichen Rohöls anzuwenden. So wirkt die Benzin-Synthese auf den Produktionszweig zurück, von dem sie ausgegangen war.

Wer die Geschichte der deutschen chemischen Industrie kennt, weiß, wie schwer es ist, von der Lösung eines chemischen Problems im Laboratorium zur rentablen Anwendung im Großbetrieb vorzudringen. So weit und mühselig der Weg des Forschers meist sein wird, bis er die glücklichen Erfolge seiner Laboratoriumsversuche verkünden kann, der Weg von diesem wissenschaftlichen Erfolg bis zum wirtschaftlichen Erfolg ist manchmal weiter, und er umfaßt immer ein außerordentliches wirtschaftliches Risiko. So war es bei dem Aufbau der Sodaindustrie, der Teerfarbenindustrie, der Kunstdüngerindustrie, so ist es heute, wo wir den Ausbau einer auf der künstlichen Benzingewinnung basierenden Mineralölindustrie miterleben, wenn wir auch hoffen dürfen, daß die risikoreichste Strecke des Weges schon überwunden ist.

Die I.-G. Farben ist für diese Aufgabe in mehrfacher Hinsicht vorbestimmt.

Zunächst ist es fraglich, ob ein anderes Unternehmen als der kapitalstarke I.-G.-F.-Konzern so schnellentschlossen die großbetrieblichen Versuchsanlagen aufgebaut hätte, deren Inbetriebsetzung unvermeidlich ist, und ob er sie so unbekümmert um die Marktlage des herzustellenden Produktes aufgebaut hätte. Denn den Großbetrieb muß man einrichten und beobachten, dann erst sieht man, was die Apparatur aushält und was nicht. Sodann hat der I.-G.-Farben-Konzern seine großen Erfahrungen auf dem Gebiete der Katalysatoren und der Hochdrucktechnik.

Da man es mit der Verarbeitung chemisch sehr unreiner Materialien (Schwefelgehalt der Kohle) zu tun hatte, mußten in langwierigen Versuchen geeignete Katalysatoren gesucht, der Einfluß der verschiedenen Rohmaterialien auf den Prozeß geprüft und die wirtschaftlichste Ausnutzung des Verfahrens im Hinblick auf die verschiedenen Endprodukte untersucht werden. Besonders wichtig war ferner die Auffindung geeigneter Baustoffe für die Apparaturen, da die üblichen Stahlsorten bei den hohen Drucken und hohen Temperaturen von Wasserstoff und Schwefel in kurzer Zeit zerstört werden. In Zusammenarbeit mit der Stahlindustrie wurden Sonderstähle, die dauernd widerstandsfähig waren und ein gefahrloses Arbeiten möglich machten, gefunden und ihre Verarbeitung entwickelt.

Ende November 1926 begann der Farbenkonzern mit dem Bau einer großen Versuchsanlage in Merseburg, die zunächst auf eine Kapazität von 100 000 t Benzin im Jahr eingestellt war. Heute hat diese Anlage eine Kapazität von 350 000 t jährlich. Tatsächlich hergestellt wurden 1930 rund 90 000 t Benzin. Als Standort wurde das Leunawerk gewählt, einmal wegen der Nähe eigener

Braunkohlenlager, sodann weil dort in der Ammoniakfabrik die Apparaturen zur Erzeugung und Kompression des Wasserstoffs zur Verfügung standen.

Der Produktionsprozeß läßt sich so leiten, daß je nach den Veränderungen der Marktlage einmal mehr Benzin, das anderemal mehr Dieselöl oder Schmieröl gewonnen werden können. Die Ausbeute an Benzin läßt sich technisch sehr hoch treiben, höher als bei dem in den U. S. A. üblichen sogenannten „Kracken" des natürlichen Erdöls.

Dr. Otto Geyer.

Ultrarote Strahlen und ihre Anwendung.

Von Dr. Freitag.

Die Kenntnis von der Wirkung der sogenannten ultravioletten Strahlen und ihre Anwendung in Naturwissenschaft und Technik ist weit verbreitet, besonders die Anwendung der ultravioletten Strahlen in der Medizin (Höhensonnenbestrahlung). Die kurzwelligen ultravioletten Strahlen sind für den menschlichen Gesichtssinn nicht wahrnehmbar, das gilt auch für ihren Antipoden im Spektrum, die langwelligen ultraroten Strahlen, die unseren Gesichtssinn in keiner Weise beeinflussen, dagegen durch das Gefühl wahrnehmbar sind; denn sie zeigen eine recht kräftige Wärmewirkung.

Als eine praktisch bedeutsame Strahlenart haben sich diese ultraroten Strahlen in der letzten Zeit erwiesen. Ihre große Wellenlänge befähigt sie dazu, auch stark getrübte Luftschichten gut zu durchdringen, so daß sich diese Strahlen als Signalisierungsmittel im Schiffsverkehr und Flugzeugverkehr als außerordentlich wertvoll erwiesen haben. Um ein Beispiel anzuführen, bei einem Nebel, wo die Sichtweite auf 100 Meter zurückgegangen ist, können ultrarote Lichtsignale noch auf eine Entfernung von 10—11 Kilometer wahrgenommen werden von Schiffen, die mit Empfangsapparaten zur Aufnahme der ultraroten Lichtsignale ausgerüstet sind.

Die Voraussetzung für die Konstruktion von auf ultrarote Strahlen ansprechenden Empfangsanlagen war die Konstruktion von lichtelektrischen Zellen, die auf diese langwelligen Strahlen mit großer Empfindlichkeit reagieren. Die normalen lichtelektrischen Zellen reagieren am empfindlichsten auf gelbes bzw. grünes Licht, auf rotes nur wenig und auf ultrarotes überhaupt nicht. Man hat nun durch Verwendung des Caesiums, eines recht seltenen Metalles, von dem man bisher technisch nie Gebrauch gemacht hat, lichtelektrische Zellen konstruieren können, die besonders auf ultrarote Wellen ansprechen, und damit ist der weitere Ausbau ultraroter Empfangsanlagen gesichert; die Sendung der ultraroten Strahlen bereitet weiter keine Schwierigkeiten, da es genügt, durch Vorsetzen von Glasfiltern alle sichtbaren Strahlen aus einer Lichtquelle auszuschalten. Um große Reichweiten solcher Strahlen zu erzielen, werden sie durch einen Hohlspiegel bündelförmig zusammengefaßt gesendet.

Bedeutung besitzen diese Strahlen dann noch zur Temperaturbestimmung entfernter erhitzter Körper, die ja ultrarote Strahlen aussenden, die von der für ultrarote Strahlen empfindlichen lichtelektrischen Zelle registriert werden.

Als weiteres Beispiel für ihre Anwendung sei die Raumsicherung (gegen Diebstahl usw.) genannt. Betritt beispielsweise eine Person einen durch ultrarote Strahlen gesicherten Raum, die er ja selbst, weil das menschliche Auge für diese nicht empfänglich ist, nicht wahrnehmen kann, so wird dadurch ein Signal ausgelöst, eventuell das Licht eingeschaltet usw.

Ein besonders interessantes Anwendungsgebiet für die Großstadt ist die automatische Steuerung von Verkehrsampeln. Große Bedeutung kommt dann noch der Ultrarotphotographie zu. So sind Aufnahmen in dunstiger Erdatmosphäre sowie bis weit in die Stratosphäre hinein möglich bei Verwendung von für Ultrarot sensibilierten Platten und bei Beleuchtung mit entsprechenden Strahlen. So wurde vor kurzem auf dem Kongreß für Strahlenforschung eine aus 500 km Entfernung im Ultrarot gemachte Landschaftsaufnahme gezeigt, bei der natürlich der Aufnehmende das Objekt selbst nicht sehen kann, sondern blind einstellen muß.

Auch für die Mikroskopie besitzt die Mikro-Ultraphotographie praktische Bedeutung. Stoffe, die im sichtbaren Spektrum undurchsichtig sind und im ultravioletten keine Absorption haben, ergeben Strukturaufnahmen, wie beispielsweise schwarz gefärbte Wolle, dunkel gefärbte kleine Insekten usw.

Auch für die Mikroskopie besitzt die Mikro-Ultrarotphotographie praktische Bedeutung. Beispielsweise kann man mit für Ultrarot sensibilierten Platten bei Durchleuchtung mit ultraroten Strahlen einen im verschlossenen Umschlag befindlichen Brief glatt lesbar machen, ohne daß der Umschlag in irgendeiner Form beschädigt wird, ja, das große Durchdringungsvermögen dieser Strahlen ermöglicht es sogar, beispielsweise durch eine schwache Zigarrenkiste hindurch photographische Aufnahmen außen befindlicher Gegenstände zu machen.

In Zukunft werden sich noch weitere Anwendungsmöglichkeiten dieser interessanten Strahlenart ergeben.

Juristische „Ansporn"-Splitter

Pflichten des Verkäufers:

Der Verkäufer einer Sache ist nicht nur verpflichtet, sie dem Käufer zu übergeben, und zwar in einem zum gewöhnlichen oder zu dem nach dem Vertrage vorausgesetzten Gebrauch geeigneten Zustande, sondern auch, dem Käufer das Eigentum an der Sache zu verschaffen. Wohl kann der Verkäufer also eine ihm nicht gehörende Sache verkaufen, aber er muß dann dafür sorgen, daß der Käufer das Eigentum an der Sache erlangt, indem entweder der Verkäufer das Eigentum zunächst seinerseits erwirkt und dann auf den Käufer überträgt oder indem der Verkäufer den dritten Eigentümer veranlaßt, das Eigentum unmittelbar auf den Käufer zu übertragen.

Konto dubio, Delkrederekonto oder Delkrederefonds?

Das muß schon ein gewiegter Buchhalter sein, der bei der Fülle von ähnlich klingenden, buchhalterischen Bezeichnungen nicht zu zweifeln beginnt, welcher er beim Abschluß den Vorzug geben soll.

Die Bewertung der Außenstände fällt unter § 40 HGB.

Abs. 2 sagt: Bei Aufstellung des Inventars und der Bilanz sind sämtliche Vermögensgegenstände und Schulden nach dem Werte anzusetzen, der ihnen in dem Zeitpunkte beizulegen ist, für welchen die Aufstellung stattfindet.

Und Abs. 3: Zweifelhafte Forderungen sind nach ihrem wahrscheinlichen Werte anzusetzen, uneinbringliche Forderungen abzuschreiben.

Wir werden also im Laufe des Geschäftsjahres, spätestens aber am Schlusse desselben die Konten unserer Schuldner daraufhin untersuchen, ob sie pünktlich oder schleppend bezahlt oder überhaupt nicht reguliert haben. Die Einsichtnahme in den Schriftwechsel und die Mahnbücher wird uns bei der Wahl der Abschreibung oder Rückstellung für einen Teil der Außenstände unterstützen. Haben wir es mit Kunden zu tun, die oft erfolglos gemahnt, verklagt oder gar schon fruchtlos gepfändet worden sind, eventuell den Offenbarungseid geleistet haben, dann gehören sie auf keines der am Kopfe angeführten Konten. Sie sind als uneinbringlich abzuschreiben. Das geschieht am einfachsten über Gewinn- und Verlust-Konto durch die Buchung:

Gewinn- und Verlust-Konto
an Debitoren-Konto für uneinbringliche
Forderungen . . . . . . RM. . . . .

nachdem wir sie vorher zum Nachweis auf einer Liste mit Namen und Einzelbeträgen aufgeführt haben.

Häufig kommt es vor — aber im Interesse der Bilanzklarheit weniger richtig — daß hierfür das Warenkonto angerufen wird durch die Buchung:

Waren-Konto
an Debitoren-Konto RM. . . . .

Dadurch wird erreicht, daß die uneinbringlichen Außenstände in der Gewinn- und der Verlust-Rechnung nicht offen hervortreten.

Handelt es sich aber um Kunden, die im Laufe des Jahres einen Akkord oder die Geschäftsaufsicht beantragt haben, oder um Geschäftsfreunde, die sonstwie in Zahlungsstockung geraten sind, dann ist die Hereinholung der Außenstände ganz oder zum Teil zweifelhaft. Wir werden sie mit dem voraussichtlichen Verlust z. B. 70 Prozent auf dem Konto dubio oder Konto zweifel-

hafter Forderungen sammeln und die Summe des Kontos bei der Bilanzierung über Gewinn- und Verlust-Konto zum Ausgleich bringen.

I.

Beispiele:

Soll — Konto zweifelhafter Forderungen. — Haben

1931		RM.			RM.
März 15	An Heinrich Klasen	1000.—	Dez. 31	Per Gewinn u. Verlust	6620.—
April 30	„ F. Sommer	3020.—			
Mai 31	„ M. Werner & Co.	2600.—			
		6620.—			6620.—

Auf diesem Konto erscheinen die zu erwartenden Verluste in ihrer jeweiligen Höhe.

Ein anderes Verfahren ist es, diejenigen Forderungen, auf die Verluste zu erwarten sind, in ihrer vollen Höhe vom Debitoren-Konto abzusetzen und sie auf das Konto zweifelhafter Forderungen zu übertragen. Die geschätzte Höhe des Verlustes wird dann beim Abschluß zu Lasten des Gewinn- und Verlust-Kontos oder auch Waren-Kontos verbucht, der wahrscheinliche Wert der Forderungen jedoch zu Lasten des Bilanz-Kontos. Eingehende Zahlungen müßten allerdings in diesem Falle auch dem Konto dubio gutgeschrieben werden. Um aber die Uebersicht über den Stand der zweifelhaften Außenstände zu behalten, ist es angebracht, ein eigenes Dubiosen-Kontokorrent zu führen und auf die in Frage kommenden Konten die Zahlungen gutzubringen. Die Einzelsalden dieses Kontokorrents müßten mit dem Saldo des Kontos zweifelhafter Forderungen übereinstimmen.

Also zum Beispiel:

II.

Soll — Konto zweifelhafter Forderungen. — Haben

1931		RM.		RM.
März 15.	An Heinrich Klasen	1430.—	Per Gewinn und Verlust	6620.—
April 30.	„ F. Sommer	4300.—	„ Bilanz	2824.—
Mai 31.	„ M. Werner & Co.	3714.—		
		9444.—		9444.—
1932				
Jan. 1.	An Bilanz	2824.—	Per verschiedene Zahlungen	3500.—
Dez. 31.	„ Debitoren	4500.—	„ Gewinn und Verlust	1750.—
			„ Bilanz	2074.—
		7324.—		7324.—

III.

Eine andere Art, zweifelhafte Forderungen in der Bilanz zur Geltung zu bringen, ist das Delkredere-Konto.

Hierbei handelt es sich um ein Korrektiv- oder Berichtigungs-Konto in den Passiven der Bilanz, das den zu erwartenden Teil der Verluste entweder anteilmäßig oder laut Aufstellung darstellt und ein Gegengewicht bildet für die in der Bilanz in voller Höhe erscheinenden Außenstände.

Beispiel:

Soll — Delkredere-Konto. — Haben

1931		RM.		RM.
Dez. 31.	An Bilanz	2250.—	Per Gewinn und Verlust (oder Warenkonto)	2250.—

Bilanz auf den 31. Dezember 1931.

	RM.		RM.
Außenstände	45000.—	Delkredere-Konto	2250.—

Stellt sich am Schlusse des folgenden Jahres heraus, daß tatsächlich ein Verlust von z. B. RM. 2000.— eingetreten ist, so zeigt das Delkredere-Konto folgendes Bild:

Soll — Delkredere-Konto. — Haben

1932		RM.	1932		RM.
Dezember 31.	An Debitoren	2000.—	Januar 1.	Per Bilanz	2250.—
„ 31.	„ Saldo	250.—			
		2250.—			2250.—

Wird das Delkredere-Konto nunmehr mit einem neuen Betrage von RM. 3000.— dotiert, dann sieht es so aus:

Soll — Delkredere-Konto. — Haben

1932		RM.	1932		RM.
Dezember 31.	An Bilanz	3000.—	Dezember 31.	Per Vortrag	250.—
			„ 31.	„ Gewinn u. Verlust (oder Waren)	2750.—
		3000.—			3000.—
1933		RM.			
Januar 1.	An Bilanz	3000.—			

IV.

Einen anderen Charakter trägt das „Delkrederefonds-Konto". Der Delkrederefonds ist eine echte Reserve und kein Berichtigungs-Konto. Also eine Art Rücklage, die ebenfalls in den Passiven der Bilanz erscheint und dem Zwecke der Stärkung des Geschäftes dient für den Fall, daß einmal Verluste auf Außenstände eintreten könnten, mit denen aber zur Zeit gar nicht gerechnet wird.

Das Charakteristische an dieser Rücklage ist, daß sie aus dem Gewinn, wie jede andere Reserve, zurückgestellt werden soll. — Ich sage ausdrücklich soll, weil darin oft unbewußt, aber zuweilen auch absichtlich gesündigt wird.

Beispiel:

Delkrederefonds-Konto.

	1931		RM.
	Jan. 1.	Per Gewinn u. Verlust	5000.—

Treten im Laufe der Zeit Verluste ein, dann werden sie zu Lasten dieses Delkrederefonds-Kontos verbucht, ohne daß die Gewinn- und Verlust-Rechnung davon beeinflußt wird. Bilanzmäßig kommen die Verluste nur dann zum Ausdruck, wenn der Delkrederefonds auf seiner ursprünglichen Höhe aus dem Gewinn gehalten wird.

Beispiel:

Delkrederefonds-Konto.

1931		RM.	1931		RM.
Dezember 31.	An Debitoren	3000.—	Jan. 1.	Per Gewinn u. Verlust	5000.—
	„ Bilanz	2000.—			
		5000.—			5000.—
			1932		RM.
			Januar 1.	Per Bilanz	2000.—

Auf die alte Höhe gebracht — wenn es der Gewinn erlaubt — sieht es so aus:

Soll — Delkrederefonds-Konto. — Haben

1931		RM.	1931		RM.
Dezember 31.	An Debitoren	3000.—	Jan. 1.	Per Bilanz	5000.—
„ 31.	„ Bilanz	5000.—		„ Gewinn u. Verlust	3000.—
		8000.—			8000.—
			1932		RM.
			Januar 1.	Per Bilanz	5000.—

Nach dem Gesagten kann es nicht mehr schwer fallen, für das jeweils in Frage kommende Konto auch die richtige Bezeichnung zu finden.

In steuerlicher Beziehung ist zu bemerken, daß sowohl das Konto dubio als auch das Delkredere-Konto, soweit es sich um ausgewiesene Verluste oder um einen den Verhältnissen entsprechenden Ansatz handelt, steuerfrei bleiben; anders dagegen beim Delkrederefonds. Wird dieser vor der Gewinnermittlung aus dem Ertrage gebildet, so muß er dem Reingewinn hinzugerechnet werden.

(J. Glück).

Die Sanierung eines Einzelhandelsgeschäfts

Wie saniere ich?

Ergebnisse eines praktisch durchgeführten Falles (II*)

Von Diplom-Handelslehrer Heinz Leder, Volkswirt RDV.

Wie können die Ueberschulden abgetragen werden?

Es muß ein Abtragungsplan, ein Amortisationsplan aufgestellt werden. Dabei muß man vorsichtig zu Werke gehen. Man soll lieber ein Vierteljahr mehr ansetzen als zu wenig, als zu kurze Zeit, die dann nicht eingehalten werden kann und die gesamte Aufstellung wieder über den Haufen wirft. Bei der Aufstellung des Abtragungsplanes ist noch auf eins besonders hinzuweisen:

Sprechen Sie mit Ihren Gläubigern!

Es ist bestimmt ein großer Fehler, der von vielen Einzelhändlern begangen wird, daß sie sich vor ihren Gläubigern nicht sehen lassen, weder vor ihnen selbst, noch vor ihren Reisenden. Sogar am Fernsprecher verleugnen sich manche. Die Mahnschreiben werden unwillig beiseite gelegt. Im vorliegenden Falle waren nicht weniger als 194 Mahnbriefe zu erledigen. Wenn dann die Mahnungen dringender werden, bekommt man eine ohnmächtige Wut auf die „Bande", daß sie einen nicht in Ruhe läßt. Dabei ist es sehr natürlich, daß der Lieferant sich immer dringender an seine Kunden wendet, wenn er nichts hört.

Außer den Geschäftsinhabern hat aber niemand ein größeres Interesse am Wohlergehen ihrer Geschäfte als die Lieferanten. Die schönsten Aufbaupläne sind nichts wert, wenn man nicht mit den Gläubigern zusammenarbeitet. Jeder beliebige Lieferant hat es meist in der Hand, dem einzelnen Geschäftsinhaber durch energische Schritte den gesamten Finanzplan zu zerstören. Das Wichtigste aber ist die Freiheit des Handelns!

Es ist nicht unbedingt notwendig, daß man an alle Gläubiger schreibt; wer nicht dringend mahnt, den braucht man zunächst nicht zu behelligen. Wenn die ersten Sanierungsarbeiten vorüber sind, muß man aber nach und nach mit allen Gläubigern in Verbindung treten. Niemals aber darf man irgendeine Mahnung unbeantwortet lassen! Das muß eine selbstverständliche Pflicht jedes

---

*) Der erste Teil dieses Aufsatzes, der im vorigen „Ansporn"-Heft erschienen ist, schilderte den Zustand des in Bedrängnis befindlichen Geschäfts sowie die ersten Maßnahmen zu seiner Sanierung.

ehrsamen Kaufmanns sein und vor allem desjenigen, der auf die Rücksicht seiner Gläubiger angewiesen ist.

Man darf in der Beantwortung der Mahnschreiben auch nicht allgemein vertrösten oder Versprechungen machen, von denen man noch nicht weiß, ob man sie einhalten kann. Wer einen Finanzplan vor sich hat und seine Verhältnisse klar überschaut, der kann auch klaren Bescheid geben. Ein verständiger Fabrikant wird, wenn es ihm die eigene Lage irgend erlaubt, bestimmt mit allen vernünftigen Zahlungsvorschlägen einverstanden sein, wenn er erkennt, daß es sich um feste Zusagen auf Grund eines festen Planes handelt und nicht um leere Redensarten. Hat man sich erst einmal mit seinen Lieferanten in diesem Sinne geeinigt, dann hören mit einem Schlage alle Mahnungen, die jeden Arbeitsmut nehmen, auf.

Ebenso gebe man dem Lieferanten Bescheid, wenn man sich zu Einschränkungen im Einkauf zum Zwecke der Sanierung genötigt sieht. So kann bei ihm nicht die falsche Vermutung entstehen, daß man etwa abzuspringen beabsichtige. Wenn er das annimmt, wird er natürlich zu keinem Entgegenkommen bei noch zu leistenden Zahlungen bereit sein. Es ist also richtiger, wenn er über die Reinigungspolitik im Bilde ist.

Es wird sich nun darum handeln, die Quellen zu suchen, aus denen die

Mittel zur Abtragung der Ueberschulden

gewonnen werden können. Als erste Quelle kommen natürlich die täglichen Einnahmen in Betracht. In normalen Zeiten konnte man an eine Umsatzerhöhung herantreten. Da dies in der heutigen Zeit mit besonders großen Schwierigkeiten verbunden ist, faßten wir das Problem im vorliegenden Falle bei der Ausgabenseite an. Wir untersuchten also zunächst die Möglichkeit, durch Senkung der Ausgaben die Summe, die zur Abtragung der Ueberschulden dienen kann, zu erhöhen. Die gesamten Ausgaben betrugen rund RM. 1 000. Wenn es gelang, die Ausgaben auf 850,— herunterzudrücken, dann waren im Monat RM. 150,— zur Abtragung der Ueberschulden gewonnen. Es wäre falsch gewesen, gleich „energisch" ans Sparen heranzugehen und zu sagen: 150,— sind gar nichts, 300,— müssen eingespart werden. Warum das falsch ist, wird weiter unten klar werden. Wir gingen also an eine Untersuchung der Ausgabenposten.

Die Ausgabenposten.

Man darf sich nicht die Mühe verdrießen lassen, nahezu jeden Ausgabenposten eingehend durchzugehen. Wo kann gespart werden? Es ist falsch, ohne weiteres zu sagen, da und hier muß gespart werden. Ein Geschäft ist nicht gegründet worden, um zu sparen, sondern um einen möglichst hohen Ertrag abzuwerfen. Es kommt also weniger auf das Sparen an sich an als auf die geeignete Stelle.

Man unterscheidet bekanntlich zwei Gruppen von Kosten: die feststehenden (fixen) Kosten und die veränderlichen (variablen) Kosten. Zu den feststehenden Kosten gehören normalerweise:

1. die Miete,
2. Gehälter, Löhne (einschließlich der Sozialabgaben),
3. die Steuern und sonstige öffentl. Abgaben,
4. Die Versicherungen,
5. die Verbandsbeiträge.

Bei der Miete ist zu überlegen, ob man wirklich alles versucht hat, um den niedrigsten Satz zu bekommen. Manchmal, wie z. B. im vorliegenden Falle, hat

man es nur vorgehabt, darüber zu verhandeln, und es ist dann beim Vorhaben geblieben. Solche Saumseligkeit kann viel Geld kosten! Bei den Gehältern zu sparen, ist eine besonders wichtige Angelegenheit. Man sollte sie bis zuletzt offenhalten. Das eine sei hier gesagt: es ist nicht immer vorteilhaft, die Arbeit von Angestellten durch Lehrpersonal zu ersetzen, weil das angeblich billiger ist.

Bei den Versicherungen kann so mancher sich vor zu hohen Ausgaben schützen. Man bekümmere sich ein wenig um die Materie, befrage verschiedene Agenten, und man wird selbst feststellen, ob man nicht 20,— bis 30,— RM. im Jahr sparen kann. Bei den Verbandsbeiträgen liegt die Angelegenheit wieder verschieden, besonders, wenn man die lokalen Vereine mit einbezieht. Da gibt es so manchen örtlichen Verein, dem man unbedingt angehören muß, weil man in so vieler Beziehung von ihm abhängig ist. Es gibt aber auch Beiträge zu irgendwelchen Zwecken, die man wohl tragen kann, wenn das Geschäft gut geht. Sie gründen sich auch nicht auf irgendwelche Abhängigkeit. Hier müssen unbedingt Streichungen erfolgen. Es sind so leicht 30,— RM. in dieser Beziehung gespart. (In einer Kleinstadt von noch nicht 3000 Einwohnern gehörte ein Einzelhändler 24 Vereinen und Verbänden an!) In gewisser Beziehung gehören hierher auch die Fachzeitungen. Zeitungen, die einem wirklich Anregungen geben, die man sofort in die Tat umsetzen kann, muß man halten; denn hier können 12—15 RM. Ausgaben rasch das Zehnfache wieder einbringen. Es gibt aber auch Verbandszeitungen, die in den meisten Nummern nur Ortsgruppenberichte und dergleichen bringen. Solche Zeitungen müssen verschwinden.

Zu den veränderlichen Kosten gehören:

1. die Lokalkosten (z. B. Licht, Heizung, Wächter, Instandsetzungsarbeiten, Reinigungskosten usw.),
2. die Warenausgangsspesen (Packpapier, Beutel, Bindfaden, Kartons, Spesen für Zusendung von Waren, Lieferwagen),
3. die Büromaterialkosten (Geschäftsbücher, Buchrevision, Geschäftsbriefbogen und -Umschläge, Schreibmaschinenkosten, usw.),
4. Kapitalbeschaffungskosten (Bankzinsen, Leihzinsen, Verzugszinsen, Anwalts- und Gerichtskosten),
5. Warenvertriebsspesen (Werbung, Dekoration, usw.),
6. Postspesen (Fernsprecher, Briefmarken, Telegramme),
7. Verschiedenes. (Geschäftsreisen, Geschenke als Geschäftsverpflichtungen, Lokalbesuche als Geschäftsverpflichtungen),
8. Privatentnahmen.

Wenn Sie jeden Posten einzeln durchgehen und womöglich einmal an Hand des Ausgabenbuches vom vergangenen Jahre feststellen, was Sie für die einzelnen Posten ausgegeben haben, werden Sie über die Höhe mancher Posten erstaunt sein. Da stellte ich z. B. beim Posten Briefbogen und Rechnungsvordrucke fest, daß man bei je 3000 Stück rund je RM. 25,— hätte ersparen können, wenn man mit Ueberlegung an die Bestellung herangegangen wäre. Der fragliche Einzelhändler setzte bis zu RM. 100,— ein für Geschäftsausgaben durch Sonntags- und Ausflugsverzehr in Gastwirtschaften und Restaurants, wo er angeblich hingehen mußte! Als dieser Satz auf die Hälfte herabgesetzt wurde, ging es auch. Ein besonders heikles Kapitel ist für manchen der Posten: Privatausgaben. Da leistet man sich Anschaffungen und Geschenke, z. B. für die Kinder, Dinge, die einer vernünftigen Kritik keineswegs standhalten.

Wenn man will, daß das eigene Geschäft wirklich frei von allen unnützen Ausgaben ist, darf man sich nicht verdrießen lassen, tatsächlich alle geschilderten Einzelheiten durchzuprüfen, selbst wenn es wie Pfennigfuchserei aussieht.

In der Notzeit hört alles Unnütze auf, und viele Kleinigkeiten summieren sich auch. Wer die genannten Posten noch nicht einzeln buchte, dem ist es im Interesse der Klarheit, selbst über geringfügige Ausgaben, sehr zu raten, das in Zukunft zu tun.

Hierher gehört auch das Kapitel der Verwertung von Packungsmaterial, also z. B. der Kisten, Blechbüchsen, Kartons usw. Ob sich da nicht auch 100,— RM. und mehr im Jahr herausholen lassen? Die Erfahrung lehrt, daß das schon kleinere Betriebe als der geschilderte können.

Um einen Ueberblick über die Summe zu bekommen, die man ohne Gefährdung des Geschäftes einsparen kann, stellt man fest, welche Prozentzahl die Ausgaben vom Umsatz ausmachen. Man addiert die einzelnen Posten vom Vorjahre und stellt sie dem vorjährigen Umsatze gegenüber. Erfahrene Organisatoren glauben, daß man ohne Gefahr die Ausgaben um 3 bis 5 v. H. für eine bestimmte Zeit herunterdrücken kann. In der heutigen Zeit ist ein noch höherer Satz durchaus gerechtfertigt.

In unserem Falle sind die Gesamtausgaben 12 000,— RM. Würde man für das kommende Jahr, vom Tage an, wo der Finanzplan in Kraft tritt, 5 v. H. weniger, also 11 400.— RM. festsetzen, so erhält man bei Division dieser Summe durch 12 die monatliche Ausgabensumme, die unbedingt einzuhalten ist. (Vor allem nach oben!) Verbucht man die obengenannten Posten einzeln, muß man auch die Jahresposten einzeln festlegen nach Abzug von einem gewissen Prozentsatz. Man wird ja kaum gleichmäßig 5 v. H. abziehen, sondern dem jeweiligen Posten angepaßt, das eine Mal 8 v. H. und das andere Mal vielleicht 2 v. H. Dieses Arbeiten nach festgelegten Höchstsummen ist außerordentlich wertvoll. Das wird später bei den Einkaufs- und Umsatzfragen noch klarer werden.

In unserem Falle sind also 600,— RM. im Jahr zur Abdeckung von Ueberschulden gewonnen worden. Die Entwickelung der wirtschaftlichen Lage läßt es zu, daß man zur Zeit den doppelten Betrag einsetzen könnte. Da man bei den Privatausgaben einen größeren Abstrich als 5 v. H. vornehmen kann, etwa 10 v. H., so ergeben sich, zusammengerechnet, lediglich bei den Ausgaben etwa 1100,— bis 1700,— RM., die zur Abdeckung der Schulden in einem Jahre bereitgehalten werden können.

Ein zweiter Weg zur Abtragung der Ueberschulden besteht in der

Lagerreinigung.

Was geschehen muß, ist einfach genug: das Lager muß durchgegangen werden. Man muß jeden einzelnen Artikel daraufhin prüfen, ob er ein Ladenhüter ist, oder ob er Neigung zeigt, einer zu werden. L a d e n h ü t e r a b e r m ü s s e n h i n a u s u m j e d e n P r e i s. Das ist wörtlich zu nehmen! Ein augenblicklicher Verlust ist weniger von Bedeutung als die Tatsache, daß wir Bargeld hereinbekommen. Und nun ein ganz einfacher Rat, der aber von großer, praktischer Bedeutung ist: man stelle alle auszumerzenden Waren an einem besonderen Orte zusammen, damit man einen klaren Ueberblick bekommt, was hinaus muß. Klarheit, immer und in jedem Falle, ist ja unser Leitsatz, mit dem wir begannen. Man muß die Ladenhüter auf einen Platz stellen, wo man sie jeden Tag sieht. Da wird man dann schon ernstlich daran gehen, sie hinauszu-

befördern. Der Versuch, den Verlust möglichst niedrig zu halten, ist nicht ratsam; denn was hier gespart wird, geht wahrscheinlich an anderer Stelle in noch höherem Betrage verloren. Der tüchtige Kaufmann zeichnet sich dadurch aus, daß er unvermeidliche Verluste kurz entschlossen in den Kauf nimmt, und zwar so schnell wie möglich.

In diesem Zusammenhange taucht auch die Frage auf, wie man es mit der Neueinführung von Artikeln in dieser Zeit halten soll. Bei Einzelartikeln ist das natürlich nur von Fall zu Fall zu entscheiden; denn man wird einen Artikel, der guten Absatz verspricht, nicht von vornherein ablehnen. Dagegen soll man die Frage, ob man eine ganze Warengruppe neu aufnehmen soll, besonders vorsichtig prüfen.

Nehmen wir an, die Lagerräumung bringt 400,— RM., dann sind im Laufe eines Jahres 1500,— bis 2000,— RM. zur Abtragung der Ueberschulden gewonnen. Am Schlusse des Jahres könnten die Ueberschulden bereits auf 3000,— bis 2500,— RM. gesunken sein.

Aus der Festsetzung einer normalen Höchstsumme für Warenzahlungen ergibt sich von selbst eine Beschränkung des Lagers. Bei manchem Einzelhandelsgeschäft ist die finanzielle Lage nur deshalb so gespannt, weil es ein zu umfangreiches Warenlager hat. Deshalb ist es richtiger, kleinere Mengen zu einem geringen Mehrpreis zu kaufen. Es bedeutet zwar eine Verringerung des Bruttoverdienstes, aber im Augenblick ist uns eine eingesparte Mark beim Einkauf wichtiger als mehrverdiente 10 Pfennige. Durch die Kleinbestellungen dürfen keine Lücken im Lager entstehen. Man wird für die hauptsächlichsten Waren einen eisernen Bestand festsetzen müssen und damit entsteht die Notwendigkeit, den Absatz ständig zu beobachten und vor allem den Einkauf zu kontrollieren.

Wie das zweckmäßig geschieht, wird im nächsten „Ansporn"-Heft dargelegt werden.

Gute Winke, die Geld sparen oder Geld einbringen.

Restanten — Terminkorb.

Die Bearbeitung notleidender Geschäfte mit Uebersee wie auch mit Kunden des Kontinents verursacht oft umfangreichen Schriftwechsel, der sich erfahrungsgemäß über Monate, ja sogar Jahre erstrecken kann. Vielen Korrespondenten hat es schon Unannehmlichkeiten bereitet, wenn ein Geschäftsvorgang versehentlich zu lange in ihrer Restanten-Mappe liegen geblieben war. Der Abteilungsleiter bemerkt bei Durchsicht der Post die Versäumnis. Es setzt eine Zurechtweisung. Abgesehen von dem persönlichen Schaden des Angestellten kann diese Versäumnis auch für die Firma Einbuße in mancher Beziehung bedeuten. Hier bringt der Terminkorb Abhilfe. — Der unerledigte Schriftwechsel wird nach Vorgängen zusammengestellt. Jeder Vorgang wird mit dem Datum desjenigen Tages gekennzeichnet, an dem die Antwort auf den zuletzt abgesandten Brief voraussichtlich eintreffen wird. Beispielsweise nach 6 bis 8 Wochen. In einen größeren Behälter (Blechkasten, geflochtenen Korb

oder dergl.) werden die Vorgänge aller Sachbearbeiter dem Datum nach abgelegt, so, daß die jüngsten Daten zu unterst liegen. Ein Blick auf den Kalender und einer in den Terminkorb genügt, um festzustellen, ob ein Geschäftsvorgang zur weiteren Bearbeitung fällig geworden ist. Am besten bleibt die Ueberwachung des Terminkorbes einem besonders hierfür bestimmten Angestellten überlassen, der am frühen Morgen diese Aufgabe als eine seiner ersten ausführt und die fällig gewordenen Vorgänge den betr. Sachbearbeitern übergibt.

Diese Neuerung läßt sich natürlich entsprechend den Charakteren der einzelnen Geschäftszweige verschiedenartig ausbauen. (Alfred Wehrmann.)

Wiege-Inventur.

Es muß gespart werden. Betriebe, die noch vor einigen Jahren 100,— RM. nicht so genau anzusehen brauchten, rechnen heute mit 10,— RM. Der Jahresabschluß, Inventur mit den damit verbundenen Ueberstunden usw. kostet jeden Betrieb ein schönes Stück Geld, und es ist vielleicht gerade jetzt angebracht, hier einen Wink zum Sparen zu geben.

Man soll als erstes vor Beginn der Inventur die Läger einmal daraufhin durchsehen, was aufgenommen wird, und stößt dabei bestimmt auf kleine Teile; z. B. in der Metallindustrie kleine Schrauben, Splinte, Nieten, Stahlkugeln usw. Es entsteht hier die Frage, wie werden diese Teile aufgenommen, worauf es eigentlich nur eine Antwort gibt, nämlich wiegen; denn ein Abzählen würde ja viel zu lange dauern.

Hier heißt es also sofort die nötige Anzahl Kleinwaagen beschaffen und dann vor allem, was mir am wichtigsten scheint, die Arbeiter besonders darauf hinweisen, daß diese Teile zu wiegen und nicht etwa zu zählen sind. So selbstverständlich dies alles erscheint, kommt es doch erschreckend oft vor, (vor allem bei kleineren Lägern) daß durch mangelnde Vorarbeit und Aufklärung der Arbeiter dann vor einem Haufen Schrauben steht und kostbare Arbeitsstunden mit Zählen vertrödelt. Der Schaden kann sich in Großbetrieben, wo mehrere Ersatzteilläger aufgenommen werden müssen, ganz beträchtlich auswirken.

(Alfred Abendroth.)

Ein aktueller guter Wink.

Am 31. Dezember werden die Vorarbeiten zum Fernsprechverzeichnis abgeschlossen. Ein Blick in das Verzeichnis überzeugt, daß von sehr vielen nur 2 Zeilen ausgenutzt werden, obschon 3 Zeilen kostenfrei sind. Die Reichspost schätzt diese Zeilen hoch ein, da sie für jede weitere Zeile 6,— RM. berechnet.

Also sofort die Eintragung prüfen!

(Franz Frings.)

Anmerkg. der Schriftleitung: Die Reichspost läßt aber keine Eintragungen zu, die eine auffallende Reklame darstellen. Im Rahmen des Erlaubten kann man die oben dargestellte Möglichkeit aber gut ausnutzen.

Die Anrede.

Gemeint ist nicht die Titulation von Standespersonen, sondern von Kindern und ganz jungen Leuten. Ein Knabe will nicht mit „Kleiner" angeredet werden, „mein Freund" klingt ihm besser. Ein Mädchen hört nicht gern, daß sie mit „mein Kind" angeredet wird, „Fräulein" oder „Fräuleinchen" sind ihr genehmer. Mit 14 Jahren ist es für sie ohnehin etwas Selbstverständliches, und für dieses Alter ist die vorgenannte Anrede ja auch schon allgemein üblich. Doch die angehenden Jünglinge? Eine Zeitlang begnügen sie sich wohl mit dem „jungen Mann", etwas später klingt ihnen diese Anrede jedoch schon zu überlegen, und sie hören sie nicht mehr gern. Da ist es besser, sie mit „Junger Herr" anzureden. — Selbstverständlich ist der Gebrauch der jeweiligen Anrede auch von der Person

des Verkäufers abhängig. So kann der ältere Chef wohl zu einem 16jährigen „Junger Mann" sagen, das wäre ganz natürlich, wenn es aber die 19jährige Verkäuferin täte, wäre es höchst unpassend. — Die rechte und passende Anrede ist also auch bei „kleinen Leuten" von einiger Wichtigkeit. Darum ist es gut, wenn das Verkaufspersonal sich darin seine jungen Kunden zu Freunden macht, — es lohnt sich bestimmt. (Willy Bockier.)

Alle Argumente,

die für Ihre Ware sprechen, notieren Sie auf einer Liste. Ebenso alle Entgegnungen, die Ihre Kunden oder Interessenten bisher vorgebracht haben oder vorbringen können. Für jede Entgegnung arbeiten Sie sich die überzeugendste Antwort aus. Wenn Sie so vorbereitet Ihre Kunden oder die zu werbenden Firmen aufsuchen, werden Sie stets eine treffende, überzeugende Antwort auf alle Einwendungen während eines Verkaufsgespräches haben. Der Erfolg kann dann nicht ausbleiben. (bt.)

Einlösung von Nachnahmen kostenfrei.

Viele Bezieher, vor allem in größeren Orten, sind gewohnt, auf kostenfreiem Wege zu zahlen, etwa durch Tratte oder Vertreterinkasso, dagegen schwer zur Einlösung von Postnachnahmen zu erziehen, deren Spesen zu ihren Lasten gehen.

In solchen Fällen lohnt es sich oftmals schon für den Lieferanten, die kleinen Einzugskosten selber zu übernehmen und die Entnahme kostenfrei auszustellen. Man versehe die Rechnung mit einem ausdrücklichen Hinweis auf diese Vergünstigung und setze vor allem auf den Nachnahme-Vordruck an die für Absendervermerke vorgesehene Stelle in Rotdruck den Stempel oder Aufdruck:

„Einlösung kostenfrei!"

So vorbereitete Postnachnahmen werden auch von überempfindlichen Kunden ohne Beanstandung eingelöst und tragen zu einem reibungslosen Geschäftsverkehr bei. (H. Boelicke.)

Ein kleiner Wink für Loseblattbuchhalter.

Dem Verfasser dieses Artikels im „Ansporn"-Heft 22 auf Seite 1415 möchte ich erwidern, daß es nicht unbedingt erforderlich ist, die neuen Karten sofort nach Vornahme der letzten Buchung anzulegen, weil dies z. B. bei Erstellung der Monatsbilanz, wo jede Minute kostbar ist, viel zu zeitraubend wäre. Deshalb lautet auch bei meiner Firma die Vorschrift wie folgt:

„Es darf keine vollbeschriebene Karte in der Kartei abgestellt werden, ohne daß eine neue Karte zur Ergänzung angelegt und die alte Karte mit dem Zeichen „n" versehen worden ist."

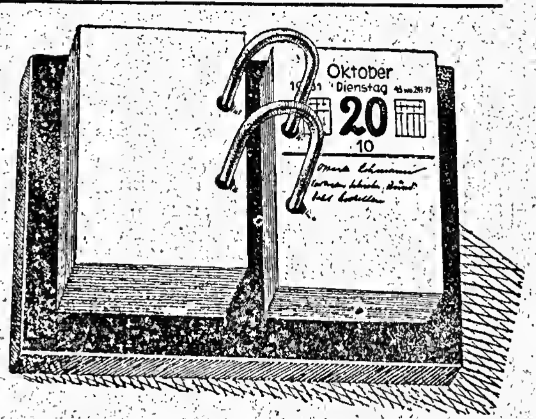
Gerade das letztere „die Kennzeichnung der alten Karte*) ist das wesentliche", denn dann weiß jeder Angestellte (bei uns buchen deren vier) der die Karte in die Hand nimmt sofort:

1. daß eine neue Karte angelegt ist und
2. daß er auf der alten Karte nichts mehr verbuchen darf, selbst wenn noch Platz zu weiteren Buchungen vorhanden wäre.

(Rudolf Barth.)

*) Anmerkg. der Schriftltg.: Diese Kennzeichnung kann natürlich auch auf andere ähnliche Weise erfolgen. So schlägt z. B. ein anderer „Ansporn"-Leser die Anbringung eines * vor, im Grunde genommen natürlich dasselbe. Ein anderer Vorschlag ist der, die Karten fortlaufend zu numerieren und beim Abschluß einer Karte stets einen Uebertrag-Vermerk zu machen: „Uebertragen auf Karte ......"

Der Umschlagekalender, ein zweckmäßiges Hilfsgerät des Kaufmanns.



Zahlreiche Anspornfreunde werden sich bereits des Umschlagekalenders bedienen. Viele werden es aber auch sein, die ihn nur vom Ansehen kennen und somit seinen Wert noch nicht schätzen gelernt haben. Diesen Freunden werden die nachstehenden Zeilen gewiß einen zweckmäßigen Hinweis und damit einen Vorteil bringen.

Der Umschlagekalender, in richtiger Form ausgenutzt, kann dem Gedächtnis des Kaufmanns eine wertvolle Stütze sein, und zwar dadurch, daß man ihn, außer als praktischen Kalender, für notwendige Vormerkungen benutzen kann. Ein Uebersehen der Notizen ist fast unmöglich. Sie sind den ganzen Tag im Blickfeld des Arbeitenden. Durch das tägliche Umwenden der Blätter kommen die für den betreffenden Tag gemachten Vormerkungen automatisch vor die Augen.

Bleiben am Abend Vormerkungen unerledigt, sind sie auf den nächsten Tag vorzutragen.

Laufende, in regelmäßigen Abständen zu erledigende Arbeiten können auf eine gewisse Zeit hinaus mehrere Male vorgemerkt werden. Bei dem letzten Eintrag ist zweckmäßig hinzuzufügen „Weiter vortragen." So wird stets bekannt, daß die betreffende laufende Arbeit neu vornotiert werden muß.

Der täglich für die Vormerkungen zur Verfügung stehende Raum ist in der Regel vollständig ausreichend, da die Blätter links und rechts beschrieben werden können und Notizen kurz gehalten sind.

Das Verschwinden der Vormerkungen ist ausgeschlossen. Die Blätter hängen fest in den Führungsstangen.

Gegenüber anderen Hilfsmitteln zum Vormerken ist der Umschlagekalender m. E. wesentlich zweckmäßiger und zuverlässiger.

Die Kosten für einen Umschlagekalender sind verhältnismäßig gering. Wenn einmal angeschafft, sind dann jährlich nur noch die Kalenderblätter notwendig, die oftmals auch unentgeltlich als Reklame geliefert werden.

(E. Rüdiger.)

„Reading maketh the full man!"

(Francis Bacon.)

Sind Sie Leser oder nur Abonnent?

Um es von vornherein zu sagen: — ich gehörte bis vor einiger Zeit auch zu denjenigen, an die sich dieser Aufsatz wendet, nämlich zu denen, die wer weiß was für schöne und wertvolle Zeitschriften lesen, d. h. — leider eben nicht lesen, sondern nur beziehen, nur abonnieren. Wenn eine Nummer ankommt, wird sie flüchtig durchgeblättert, man liest mit Interesse die eine oder die andere Ueberschrift und nimmt sich vor: „— das mußt du mal lesen." Die Nummer wird beiseite gelegt und — bleibt dort liegen, bis die nächste Nummer kommt.

Lesen Sie auch die alten Hefte?

So vergeht Monat auf Monat, und wir wissen nicht, an welchen Schätzen wir achtlos vorübergegangen sind, obwohl wir sonst so ängstlich auf unseren Vorteil bedacht sind. Man findet eben vor lauter „Beschäftigung" keine Zeit zum Lesen. Ob aber diese „Beschäftigung" soviel einbringt wie eine Stunde Lesen, ist häufig recht fraglich.

Jedenfalls bin ich seit dem letzten Sommerurlaub ein A-bis-Z-„Ansporn"-Leser geworden. Ich nahm zufällig eines der alten Anspornhefte vor, schlug auf, las und las, — und fand eine Menge interessanter und spannender Artikel, die mich auf Hunderte von neuen Gedanken brachten. Selbst die Hefte aus der frühesten Kindheit des „Ansporns" enthielten Aufsätze, die mich heute noch zu ernstem und fruchtbringendem Nachdenken anregen.

Bausteine des Erfolges.

Der Engländer Francis Bacon hatte sehr recht, wenn er schrieb: „Reading maketh the full man." Man darf nicht glauben, daß durch die tägliche Erfahrung allein die Bausteine für die kommenden Erfolge gewonnen werden. Die Tagesarbeit geschieht so häufig automatisch, in alten Gleisen. Erst wenn z. B. täglich eine halbe Stunde „Ansporn"-Lesen dazu kommt, wird der Geist auf neue Dinge gerichtet oder auf neue Betrachtungsweisen altbekannter Erscheinungen und Handlungen.

Die eigenen Erfahrungen sind nichts, wenn man sie nicht zu irgendwelchen persönlichen Vorteilen wirtschaftlicher oder kultureller Art auszuwerten versteht. Der einsichtige Mensch weiß, daß sein Menschenleben nicht dazu ausreicht, alle Erfahrungen zu sammeln, die ihm das Leben erfolgreich machen können. Er greift gerne die Erfahrungen anderer auf, überträgt sie auf seine Persönlichkeit und sein Handeln und spart so Kräfte und Zeit.

Wenn die Welt vorwärtsschreiten soll, muß sie auf den Ergebnissen vergangener Zeit aufbauen. Es wäre unwirtschaftlich und fortschrittshemmend, wenn alles erst noch einmal von neuem erdacht, geformt und gebildet werden müßte. Genau so ist's mit der Gestaltung des persönlichen Lebens. Und wenn man dann bedenkt, daß eine Zeitschrift nur darauf eingestellt ist, anderen Menschen durch das Sammeln von Erfahrungen zu helfen, dann sollte man dankbar danach greifen und sie auswerten.

Warum haben Sie keinen Erfolg?

Wieviele Leser z. B. des „Ansporns" mögen die ihnen gebotenen Leistungen voll auswerten? Es wäre tatsächlich sehr aufschlußreich, einmal durch Umfrage festzustellen, wieviel Leser jedes Heft von A bis Z durchlesen oder durcharbeiten. Ich glaube, — — es ist ein ganz kleiner Bruchteil! Wenn man sich nun vorstellt, daß nahezu jeder Kaufmann mindestens e i n e wenigstens fachlich bildenkönnende Zeitschrift liest, und wenn man die Bemühungen kennt, unter denen ein Schriftleiter aus Materialfülle das Wertvollste für seine Leser herausholt, — — und andererseits als Tatsache feststeht, daß nur ein kleiner Teil der Leser alle für ihn möglichen Vorteile aus den einzelnen Nummern herausholt, dann begreift man, warum es so wenig erfolgreiche Menschen gibt. Das ausgestreute Saatgut ist mengenmäßig sehr reichlich und qualitativ oft hervorragend, — — die aufgehende Saat ist spärlich, im Vergleich zur geleisteten Arbeit. Ich kann mir denken, daß dieses Schicksal seiner Arbeit so manchen Schriftleiter ernst stimmen mag. Es muß ein Sonnentag in seiner Arbeit sein, wenn er einmal einen Brief bekommt, in dem ihm ein Leser schreibt, daß er den und den Aufsatz gelesen habe und daß er durch seine Auswertung in einer bestimmten Zeit soundsoviel Erfolg gehabt habe.

Es ist wirklich so, — — alle Bemühungen einer Zeitschrift werden nicht zu dem von ihr und den Lesern erwarteten Erfolge führen, wenn der Leser nicht auch seinen Teil dazu beiträgt. Man darf wirklich nicht ohne weiteres über eine Zeitschrift schlecht urteilen und sagen: sie gibt mir nichts!

Ideen sind billig!

Uebrigens, — das „Lesen" allein macht's auch nicht! Das gibt vielfach nur Ideen. Ideen sind billig. Ideen gibt es in Hülle und Fülle. Eine Idee ist keinen Heller wert, wenn nicht der gestaltformende W i l l e dahinter steht. Man darf sich nicht nur an Ideenfluten berauschen, — sondern man muß mit sorgsam wägenden Gedanken das für sich selbst geeignet Erscheinende herauszuholen und sich dieser Idee dann mit ganzem Herzen und vollem Willenseinsatz widmen. Man kann den Erfolg auch zum guten Teil zwingen!

Dipl.-Handelslehrer Heinz Leder.

Gerichtskosten.

Als Ergänzung zu dem Aufsatz „Wie spart man Prozeßkosten?" im „Ansporn"-Heft 22 auf S. 1404 sei mitgeteilt:

In der dritten Notverordnung vom 6. Oktober 1931, abgedruckt im Reichsgesetzblatt für 1931, Teil I, Seite 564 ff., ist die Mindestgebühr für Gerichtskosten auf 2.— RM. festgesetzt. Früher war nach dem Gerichtskostengesetz die volle Gebühr bei einem Streitwert von 0—20 RM. 1.— RM., von mehr als 20—60 RM. 2.— RM., von mehr als 60—100 RM. 3.— RM. Heute sind für alle Streitigkeiten im Werte bis zu 60 RM. 2.— RM. Gerichtskostengebühr einzuzahlen, ohne Rücksicht darauf, ob es sich um einen Zahlungsbefehlsantrag oder eine Klage handelt. Bei Streitigkeiten im Werte von mehr als 60—100 RM. sind für eine Klage 3.— RM., für einen Antrag auf Zahlungsbefehl 2.— RM. Gerichtskostenvorschuß einzuzahlen.

Kleinigkeitskrämerei.

Von Dankwart Sierry.

Wer zum ersten Male in einem Großbetriebe tätig ist, kann sich oft nicht genug wundern, mit welch peinlicher Genauigkeit jede Richtlinie und Vorschrift befolgt werden müssen. Wer noch nicht in der Lage ist, den Betrieb ganz zu überblicken, glaubt diese Genauigkeit übertrieben nennen zu dürfen. Und doch ist in jedem Betriebe Genauigkeit unbedingt erforderlich, und je mehr der Betrieb an Umfang gewinnt, um so mehr muß die Genauigkeit bis ins kleinste gehen.

In jedem technischen Betriebe erwarten wir Genauigkeit als etwas Selbstverständliches. Der Handwerker am Schraubstock oder an der Drehbank weiß ganz genau, daß seine Arbeit nur verwendbar ist, wenn jedes Maß der Vorschrift entspricht. Warum soll das im kaufmännischen Betriebe nicht ebenso nötig sein? Der werdende Kaufmann muß immer wieder darauf hingewiesen werden, daß er vor allen Dingen genau sein muß, auch dort, wo er es nicht für nötig hält, weil ihm das Verständnis für die Zusammenhänge fehlt. Jede Ungenauigkeit kostet Zeit, und Zeit ist das teuerste, was wir haben, denn jeder Verlust an Zeit ist nie wieder einzuholen.

An einigen Beispielen soll erläutert werden, daß Genauigkeit auch in Fällen, wo sie übertrieben scheint, unbedingt notwendig ist.

Der Fakturist erhält von der Kontrolle eine Rechnung zurück, auf der bei der Firmenbezeichnung die Angabe „G. m. b. H." fehlt. Der Fakturist wird der Meinung sein, daß auch ohne diesen Zusatz die Rechnung in die richtigen Hände kommt. Er mag recht haben. Und doch ist dieser unwesentlich erscheinende Zusatz unbedingt erforderlich, da Rechnungen mit ungenauer Firmenbezeichnung bei Rechtsstreitigkeiten angefochten werden können. Ausnahmen? Ein Kaufmann, der nicht alle Möglichkeiten in Betracht zieht, hat sich bald verrechnet.

Die Korrespondenz gibt einen Auftrag an die Expedition zurück, weil das Zeichen des Expedienten fehlt, obwohl ersichtlich ist, daß der Versand ordnungsmäßig erfolgt ist. Der Korrespondent weiß auch, durch wen der Auftrag erledigt wurde, und trotzdem gibt er den Auftrag zurück. Ist das nicht kleinlich? Durchaus nicht! In wenigen Tagen ist bei der Fülle der inzwischen erledigten Aufträge der Vorgang vergessen, und wer soll bei Beanstandungen verantwortlich gemacht werden? Der Vorwurf wird den Korrespondenten treffen, der den Auftrag annahm, obwohl das Zeichen des Expedienten fehlte.

Auf einem Lieferschein fehlt bei der Anschrift die Hausnummer. Zurück an den Aussteller! Der behauptet, daß der Empfänger jedem Kinde bekannt wäre, der Bote würde schon finden. Der Bote ist nicht zum Raten und Suchen da, er muß wie jeder andere seine Zeit bestens ausnutzen. Läßt man solche Nachlässigkeit durchgehen, besteht zudem die Möglichkeit von Verwechselungen ähnlich lautender Firmen oder daß der Bote den Kunden überhaupt nicht findet.

In der Briefablage liegt in den Mappen das neueste Schriftstück

immer oben. Ist es nun wirklich schlimm, wenn ein Schreiben vom 27. 4. zwischen die Briefe vom 26. 4. geraten ist? Jawohl! Wer an Genauigkeit gewöhnt ist, sucht jedes Schriftstück nur an der ihm zukommenden Stelle, falsch abgelegte Briefe findet er nicht, oder er muß nach ihnen suchen, und das kostet Zeit.

Es lassen sich unzählige Beispiele anführen, die bei oberflächlicher Betrachtung als lächerliche Kleinigkeitskrämerei erscheinen und sich bei eingehender Prüfung doch als unbedingt notwendig erweisen. Wir müssen uns selbst und andere ständig zur Genauigkeit erziehen. Ein Betrieb, in dem nicht das sich ständig Wiederholende nach dem bekannten „Schema F" läuft, kommt unweigerlich zurück. In allen Dingen fordert das kaufmännische Leben Schnelligkeit, und die ist nicht zu erreichen, wenn der Betrieb nicht reibungslos läuft. Von einer Maschine kann man nur dann Höchstleistungen erwarten, wenn jedes Rädchen reibungslos in das andere greift. Ebenso muß jedes Glied eines großen Betriebes die gegebenen Richtlinien bis ins kleinste befolgen, auch wenn es manchmal unnötig und pedantisch erscheint. Ein geringer Aufwand an Mühe spart Zeit und Aerger!

Mehr Aufträge
und gute Preise
durch die Lösung neuer schwieriger Aufgaben.

Von Helmut Delisch.

Diese Aufsätze sind als Kurzschrift-Diktatübung in Zeilen von je 20 Silben eingeteilt. Der schräge Strich in der Mitte der Zeile teilt diese in zwei Teile von je 10 Silben.



Einen sehr nützlichen und fortschrittli/chen Verkaufsgedanken konnte ich mir kürzlich aus der Anzeige einer a/merikanischen Farbenfabrik in einem amerikanischen Fachblat/te herausschälen. Der Gedanke, der der vorzüglich ausgeführten vierfar/big bebilderten Anzeige zugrunde lag, war folgender: Ein Kartonna/genfabrikant und Drucker hat die Preis- 100
drückerei herzlich satt. Er entschließt sich, / damit endgültig zu brechen und es seinen Wettbewerbern zu überlas/sen, mit den Preisen unter die Selbstkosten zu gehen. Er nimmt den Gedanken / auf, sich nur noch mit d. schwierigsten Arbeiten zu befassen, denen die an/deren gar zu gern aus dem Wege gehen, da es Ihnen zu viel Zeit kostet. / Er ist überall dort sofort zur Hand, 200
wo es gilt, ein Fabrikationspro/blem zu lösen, also ein schwieriges Material zu bedrucken, eine / neue Packung zu schaffen, die ganz be-

sonderen Anforderungen gerecht / wird, eine neue Farbtönung unter besonders schwierigen Umständen her/zustellen. Wenn keiner es tun will, er bietet sich sofort an, die Nuß zu knak/ken. Kein Wunder, daß die Anfragen und 300

Aufträge für besonders heikle Ar/beiten reichlich zufließen. Drucker und Kartonnagenfabrikanten wissen, / was alles von ihnen verlangt wird. Aber in vielen anderen Fachgebie/ten liegen die Dinge ganz ähnlich. Immer neue und immer höhere An/forderungen werden gestellt. Hier soll Aluminiumfolie auf Karton / geklebt und bedruckt werden, dort soll Per- 400

gamin oder Zellglas bedruckt und wei/ter verarbeitet werden. Bei dem einen Verbraucher wirkt die gewöhnliche / Farbe nachteilig auf die verpackte Ware, bei dem anderen die Ware / nachteilig auf die Farbe. Nun, besagter Kartonnagenfabrikant / und Druk/ker studiert alle diese Dinge auf das sorgfältigste, und während seinen /Kollegen, den Preisunterbietern, lang- 500

sam die Luft ausgeht, sind seine Maschi/nen voll beschäftigt, und vor allem, er erzielt gute Preise für seine ern/ste Arbeit. Ist es nicht in der Tat so, daß die Mehrzahl der Unternehmer, teils / aus Unfähigkeit, teils aus Bequemlichkeit lieber auf solche Geschäfte ver/zichtet und sich mit den alltäglichen Arbeiten begnügt, die jede ande/re Firma auch ausführen kann und die 600

deshalb heute nicht nur keinen Verdienst, / sondern leider zu oft nur Verluste einbringen? Allerdings, viel Erfahrun/gen, kurz ein ganzer Mann, gehören schon dazu, eine solche Sonderstellung / in seinem Fachgebiet einnehmen zu können. Auch hier gilt also wie oft im / Leben: Stelle Dich über die Menge, suche etwas zu schaffen, was Dir die / breite Masse nicht so ohne weiteres nachmachen kann! 705

* *

„Gut verpackt ist halb verkauft."

Von Erich Eichler.

Leider wird von vielen Unternehmen / noch immer viel zu wenig Wert auf gute Verpackung der Erzeugnisse ge/legt, teils wird diese Haltung von Firmen vertreten, die in ihrer gesamten / Aufmachung allgemein überkonservativ sind und die vielleicht gegenwär/tig noch sagen können: bei Qualitätserzeugnissen ist kostspielige Ver/packung nicht notwendig; andere Fa- 100

brikanten meinen, ihr Standpunkt wäre / der richtige, wenn sie eine bessere Verpackung nur deshalb ablehnen, / weil dadurch die Herstellungskosten mehr belastet würden. — Es ist ganz gleich, wel/cher Art die Erzeugnisse sind, ob sie nun zu der Seifen- und Parfümindu/strie, dem Schokoladen- und Süßwarenhandel oder sonstigen Industrie/zweigen zu rechnen sind; gerade in 200

jetziger Zeit ist es unbedingt nö/tig, daß geschmackvolle Verpackung verwendet wird. Das Auge des modernen / Menschen ist durch die Vielseitigkeit der graphischen Druckleistungen und der Ver/packungs- und Kartonnagenindustrie äußerst verwöhnt, und vielfach ist die Ein/stellung so, daß gute Verpackung auch die Beschaffenheit der Ware bewei/sen muß. Es läßt sich eben nichts daran
300
ändern, daß der Käufer durch eine ge/fällige Aufmachung viel leichter von der Güte der Ware überzeugt wird / als vielleicht von den Worten des Verkäufers, der ein anderes billigeres / Erzeugnis als ebenso gut bezeichnet. Bei Ausfuhrwaren ist es erst recht / notwendig, gute und geschmackvolle Verpackung zu wählen. Die nachstehen/de Mitteilung des Leipziger Meßam-
400
tes mag diese Notwendigkeit bewei/sen: „*Ratschläge für den Export nach Brasilien: Auf die Verpackung muß größ/te Sorgfalt gelegt werden, da brasilianische Firmen oft ameri/kanische und englische Erzeugnisse den deutschen nur deshalb vorziehen, / weil sie besser verpackt sind.*" Selbstverständlich ist es aber auch durchaus nicht er/forderlich, daß die Verpackung über-
500
trieben ausgeführt wird; Umhüllungen / in grellfarbiger und zu expressionistischer Aufmachung können ab/stoßend wirken. — Die Verpackung kann einfach sein, ohne daß sie zu schlechter, man/gelhafter und offensichtlich billiger Ausführung zu rechnen wäre. — Ge/fällige Farben und Formen sind immer die Grundlagen für eine gefäl/lige Gesamt-Aufmachung. 597

Das muß man wissen!

Antworten auf die in der „Kurzen Wissensprüfung" des vorigen „Ansporn"-Heftes auf Seite 1485 gestellten Fragen.

(Sämtliche Antworten werden ohne Gewähr gegeben)

147. Ammonit.

m. — Ammonit ist ein Sprengmittel, das sich besonders dadurch auszeichnet, daß es gegen Witterungseinflüsse fast unempfindlich ist. Seine Zusammensetzung ist folgendermaßen: 87 bis 89 Teile Ammoniumnitrat und 11 bis 13 Teile Dinitronaphthalin.

148. Avi-Abkommen.

m. — Das Wort Avi-Abkommen ist eigentlich ein sog. Pleonasmus d. h. ein Doppelausdruck, eine doppelte Bezeichnung insofern, als das erste Wort dasselbe ausdrückt wie das zweite. „Avi" ist nämlich nur eine der heute üblichen Zusammenziehungen der Anfangsbuchstaben oder Anfangssilben mehrerer Worte und bedeutet: „Abkommen für die Verarbeitende Industrie". Das Abkommen betrifft einen Ausgleich der über den Weltmarktpreis liegenden Preise des Syndikats für Formeisen (d. s. Bleche, Träger, Winkeleisen, Schienen usw.) zwecks Förderung der Ausfuhr. Dadurch können Ausfuhrerzeugnisse ohne Gewinn, oft sogar mit Verlust zum Weltmarktpreis geliefert werden; der Gewinnausfall wird ausgeglichen durch eine Rückvergütung in Form einer nach Prozenten festgesetzten Gratislieferung von Rohstoffen.

149. Embargo.

m. — Unter Embargo (vom spanischen embargar = zurückhalten) versteht man die staatlich verfügte Beschlagnahme von Schiffen samt Ladungen in den heimatlichen Häfen. Man unterscheidet dreierlei Arten von Embargo, und zwar: das zivil- oder staatsrechtliche Embargo, welches nur gegen die eigenen Schiffe gerichtet ist, das internationale Embargo, welches die ausländischen Schiffe erfaßt und endlich das Generalembargo, welches sich auf alle in bestimmten Gewässern befindliche Schiffe erstreckt. In unserem Beispielfalle bei Kanada handelte es sich um ein aus wirtschaftspolitischen Gründen verhängtes Zivil-Embargo. Das General-Embargo wird im allgemeinen nur bei drohender Kriegsgefahr oder während eines Krieges angewendet.

150. Der Erfinder der Luftreifen für Fahrräder, Kraftwagen usw.

m. — Der Erfinder der Luftreifen für Fahrräder, Kraftwagen usw. ist der Tierarzt Dunlop (sprich Dönlop) in der irischen Stadt Belfast. Den Anlaß zu der Erfindung gab sein 10jähriges Söhnchen, das sein ihm geschenktes Dreirad nicht mehr fahren wollte, weil es immer „so rumpele und holpere und wehetue!" Das brachten den Vater auf den Gedanken, ein Stück Gartengummischlauch um die Räder zu legen, die Enden zu verkleben und Luft einzupumpen. Nun fuhr es sich ausgezeichnet. Später sah ein englischer Rennfahrer diese Erfindung, von deren ungeheurem Wert der Vater keine Ahnung hatte. Dieser ließ sich seinen Gedanken nun alsbald patentieren. Das Patent macht Aufsehen, es fanden sich Fabrikanten und Geldleute, und so wurde 1888 die Dunlop-Gummireifen-Fabrik gegründet.

151. König Midas.

m. — Midas war ein sagenhafter König in Phrygien, der einen wegen seiner Weisheit berühmten Silen (dämonisches Wesen) überlistete, indem er Wein in die Quelle, aus welcher dieser zu trinken pflegte, goß. Er fing hierauf den Betrunkenen und gab ihm die Freiheit erst wieder, nachdem er ihm den Wunsch, daß alle Gegenstände, die Midas berührte, zu Gold würden, erfüllt hatte. Da aber auch alle Speisen, die der König berührte,

zu Gold wurden, verwandelte sich der gewährte Wunsch bald zum Fluche. Midas wurde von diesem erst erlöst, nachdem er auf göttliches Geheiß im Flusse Paktolos ein Bad genommen hatte. Von dieser Zeit an wurde der genannte Fluß als der goldreichste Strom Kleinasiens angesehen. Nach einer anderen Sage soll Midas Eselsohren besessen haben, die er durch eine phrygische Mütze ängstlich vor seinen Untertanen verbarg. Als sein Barbier zufällig das Geheimnis entdeckte, plagte ihn die Geheimhaltung so sehr, daß er es zu seiner Erleichterung wenigstens in eine Grube hineinflüsterte. Alsbald wucherte Schilfrohr über die Grube, und dessen Flüstern verriet das Geheimnis aller Welt.

152. Disputation und Diskussion.

m. — Beide Worte sind lateinisch. Unter einer Disputation versteht man einen Wortkampf, bei dem die eine Partei (Opponent, d. h. Einredner, Widersprecher) zu widerlegen sucht, was die andere Partei (Respondent oder Defendent, d. i. Gegenredner, Verteidiger) behauptet hat. So disputieren kann natürlich jeder mit jedem; es geschieht besonders gern im kleinen Kreise bei Behandlung politischer oder wirtschaftlicher Fragen. An den Hochschulen sind Disputationen vorgeschrieben zur Erlangung akademischer Würden. So die Inaugural-Disputation bei Einsetzung in ein Amt, die Habilitations-Disputation (Geschicklichkeitsprüfung zwecks Rechtsfähigkeitserteilung zur Abhaltung von Vorlesungen an Hochschulen) und Promotions-Disputation (zur Erlangung einer Hochschulwürde z. B. Dr. phil.). Unter Diskussion hingegen versteht man eine Erörterung, eine gegenseitige Aussprache über gemeinsame oder gegenteilige Ansichten, eine Beratung, z. B. über die Probleme der Wirtschaftskrise, der Abrüstung, der Erwerbslosenfürsorge, des Tarifwesens usw.

Was muß man wissen?

Fragen für junge und alte „Ansporn"-Leser, die es noch nicht wissen sollten.

Antworten auf diese Fragen im nächsten „Ansporn" Heft.

153. Wie wird das sog. Grahambrot (sprich etwa: grehäm) hergestellt, und was bedeutet der Name? —m.

154. Welche Personen stellen die Porträtbilder auf den deutschen Banknoten dar, und wer entscheidet über die bildliche Ausführung der Banknoten? —m.

155. Altes Zeitungspapier nennt man oft Makulatur. Was bedeutet der Name? —m.

156. Was versteht man unter einem Brevier? —m.

157. Der englische Professor Campbell Thompson, der sich schon seit 25 Jahren mit der Ausgrabung der Stadt Ninive beschäftigt, hat dort wieder einen großen Tempel freigelegt. Wo befindet sich diese Ruinenstadt? —m.

158. Politische Schwärmer bezeichnet man oft als Utopisten. Was bedeutet dieser Ausdruck? —m.

Kleine Denkaufgaben.

(Nachdruck verboten.)

40. Der »billige« Weihnachtskarpfen.



Frau Schulze hält sich für sehr schlau. Beim Baden hat sie beobachtet, daß ihr Körper im Wasser viel weniger wiegt, und diese Erfahrung versucht sie, nun zu ihrem Vorteil auszunutzen.

Als sie auf den Markt geht, um ihre Weihnachtskarpfen einzukaufen, bringt sie einen Glasbehälter mit und sagt zur Fischfrau, sie möge den Behälter mit Wasser füllen, abwiegen, dann die Fische hineintun und das Mehrgewicht berechnen. Ob man die Fische so oder wie gewöhnlich abwiege, komme ja „auf dasselbe hinaus", aber ihr Verfahren habe den Vorteil, daß man die armen Tiere nicht unnötig quäle.

Frau Meier, die Fischfrau, ist auch nicht gerade dumm. Ohne lange nachzudenken, ist sie gern bereit, Frau Schulze den Gefallen zu tun.

Triumphierend zieht Frau Schulze unter dem Gelächter der Zuschauer mit ihrem Aquarium ab.

Was meinen Sie zu dieser Geschichte? Wer ist schlauer, Frau Schulze oder Frau Meier?

41. Wie urteilst du?

Kenntnis der wichtigsten Rechtsgrundsätze ist für jeden erforderlich. Nachstehend geben Ihnen zwei neue Beispiele, die aus dem Leben gegriffen sind, Gelegenheit, Ihr Wissen auf diesem Gebiet zu erproben. Lesen Sie diese Fälle aufmerksam durch und überlegen Sie, wie Sie als Richter urteilen würden. Wir werden Ihnen dann sagen, wie höchste Gerichte sie entschieden haben.

Wer sorgt für das Kind?

Der 25jährige Reisende Müller, der einen wohlhabenden Vater und einen in guten Verhältnissen lebenden Bruder hat, erleidet einen tödlichen Eisen-

bahnunfall, für dessen Folgen die Reichsbahn ersatzpflichtig ist. Müller hinterläßt eine junge Frau, die sechs Wochen nach seinem Tode einem Kinde das Leben schenkt. Wer hat für die Erziehung, Ernährung, und das Weiterkommen des Kindes zu sorgen?

Er bestiehlt sich selbst.

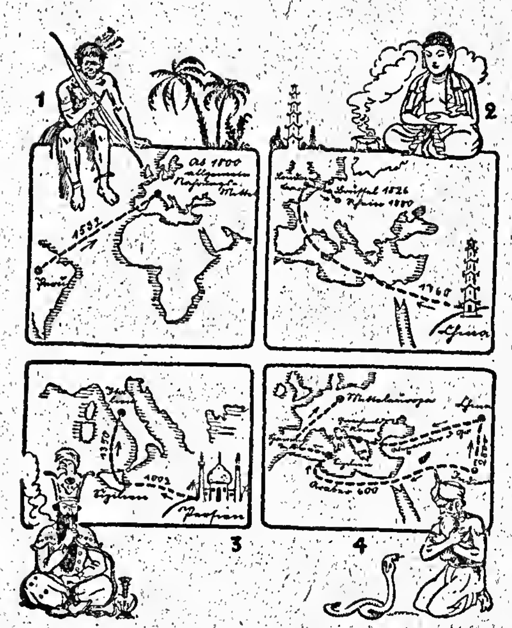
Herr A. ist ein undankbarer Mensch. Denn er vergilt Herrn B., der aus Freundschaft seine Stute in Pflege genommen hat, diesen Gefallen schlecht. Eines Nachts bricht er nämlich in B.s Stall ein, um dessen wertvollstes Pferd zu stehlen. Sein Pech will es freilich, daß er sich in der Dunkelheit vergreift und statt des wertvollen Pferdes seine eigene Stute erwischt.

Ein Zufall bringt die Tat ans Licht. Welches Vergehen hat A begangen, und wofür ist er zu bestrafen?

42. Freunde aus fernen Landen.

Die nebenstehenden Bilder zeigen den Weg, auf dem vier unserer bekanntesten Nahrungsmittel aus fernen Landen zu uns kamen und wann es geschah:

Wie heißen diese vier Nahrungsmittel?



* *

Auflösung dieser Aufgaben im nächsten „Ansporn"-Heft.

Der Weitblick, die wirtschaftliche Rundschau des »Ansporns«.

(Abgeschlossen am 17. Dezember 1931).

Maßnahmen von so einschneidender Wirkung hat wohl selten, wenn überhaupt, ein Volk über sich ergehen lassen müssen wie jetzt das deutsche durch die

Notverordnung vom 8. Dezember 1931.

In einer einleitenden Rundfunkrede hat der Reichskanzler Dr. Brüning nicht mit Unrecht ausgeführt, diese Notverordnung sei ein letzter Appell an das Gewissen der Welt, wobei er feststellte, daß mit diesem überaus radikalen Eingriff in die öffentliche und private Wirtschaft und damit in das Leben jedes deutschen Staatsbürgers endgültig eine Grenze erreicht sei, die nicht mehr überschritten werden könne. Die Herabsetzung des Lebensstandards des deutschen Volkes auf den Stand von 1927, wie es der Grundgedanke der Notverordnung ist, wird beinahe als eine optimistische Bezeichnung angesehen. Für weite Kreise des Volkes werde es ein Zurückwerfen auf den Lebenszuschnitt von 1900 sein.

Auf Einzelheiten der Notverordnung kann hier nicht eingegangen werden. Einige Stichworte über den

Inhalt

müssen hier genügen: Senkung der durch Tarifabreden, Kartelle usw. gebundenen Preise um 10 v. H. — Einsetzung eines Reichs-Preiskommissars (siehe unten) — langfristige Zinsen von 8 auf 6 v. H. ermäßigt, höhere Zinsen entsprechend — Ermäßigung der Gütertarife bei der Reichsbahn um 5—25 v. H. (siehe unten) — Abbau der Hauszinssteuer und Senkung der Mieten (bei Altwohnungen um 10 v. H., bei Neubauwohnungen nach besonderer Vereinbarung) — Rückgang der Löhne auf den Stand vom 10. Januar 1927 (was ungefähr 10 v. H. entsprechen soll) — Erhöhung der Umsatzsteuer (außer für Getreide und dgl.) von 0,85 v. H. auf 2,0 v. H. unter teilweiser Anwendung der Phasenpauschalierung (siehe unten) — Erfassung der Kapitalflucht — Sicherung des Reichsetats durch Gehaltsabbau der Beamten um 9 v. H. — Allgemeines Uniformverbot für politische Verbände — Anordnung eines Burgfriedens zum Weihnachtsfeste.

Zum Reichskommissar für Preisüberwachung

ist der Leipziger Oberbürgermeister Dr. Gördeler ernannt worden, der ein schweres und verantwortungsvolles Amt auf sich genommen hat. Die Preissenkungs-Bestrebungen der Regierung sind in einer ganzen Reihe von Fällen von der Industrie und dem Einzelhandel schon tatkräftig aufgegriffen worden, indem man schon freiwillig vor dem hierfür festgesetzten Zeitpunkt des 1. Januar 1932 Preissenkungen um meist 10 v. H. vorgenommen hat. Der Preiskommissar hat inzwischen seine Arbeiten bereits aufgenommen und unterhandelt schon mit verschiedenen Berufszweigen wegen Preissenkungen und Bekanntgabe der in den betreffenden Läden geforderten Preise auf Preistafeln. Auch mit Straßenbahnverwaltungen sind bereits Verhandlungen wegen Senkung der Fahrpreise aufgenommen worden.

Die oben erwähnte

Herabsetzung der Eisenbahntarife

bedeutet eine Mindereinnahme der Reichsbahn von 185 Millionen RM. bei Normalgütern, von 85 Millionen

RM. bei Kohle, von 30 Millionen RM. bei Holz, Getreide, Textilien. Zugleich mit dieser Senkung der Eisenbahnfrachten soll eine Ermäßigung der Tarife auf den Binnenwasserstraßen eintreten.

Was hat man unter der

Phasenpauschalierung bei der Umsatzsteuer

zu verstehen? Ihr Wesen besteht darin, daß nicht bei jedem Umsatz 2 v. H. Steuer erhoben werden, sondern daß bei der betreffenden Ware von der Entstehung bis zum Verkauf an den letzten Käufer die Umsatzsteuer nur einmal erhoben wird — selbstverständlich dann evtl. in vielfachem Betrag. In welcher Phase, das wird bei jeder Ware anders zu entscheiden sein. Die Erhebung braucht nicht immer erst beim letzten Stadium zu erfolgen. Bei Textilien z. B., dem einzigen Gebiet, über das der Reichswirtschaftsrat bereits Erhebungen angestellt hat, soll sie der Weber nehmen. Der Zeitpunkt für die Einführung der Phasenpauschalierung bei der Umsatzsteuer ist übrigens noch nicht bestimmt.

Wenngleich die Devisenlage bei der Reichsbank noch immer angespannt ist und die Notendeckung noch unter 30 v. H. liegt, hat die Reichsbank es doch im Anschluß an die Preissenkungsbestrebungen der Reichsregierung für richtig gehalten, ab 10. Dezember den

Diskontsatz von 8 auf 7 v. H.

zu ermäßigen. Der Lombardsatz ist sogar um 2 v. H. auf 8 v. H. herabgesetzt worden. Der Industrie und dem Handel soll eine Ermäßigung ihrer Preise auch auf diesem Wege erleichtert werden.

Seit einiger Zeit hat man dem Warenhandel wieder eine Möglichkeit gegeben, sich bei Warenabschlüssen auf spätere Sichten mit dem Auslande gegen das Devisenrisiko zu sichern, was bislang in der letzten Zeit nicht möglich war, da Devisen-Termingeschäfte verboten waren. Man hat eine Art

Ausgleichsstelle für Devisen-Termingeschäfte

bei der Reichsbank geschaffen, die vermittelnd eingreift zwischen Interessenten, die sich für zu erfüllende Devisenverpflichtungen oder für zu erwartende Eingänge einen festen Kurs sichern wollen oder sichern müssen.

Die Ergebnisse des deutschen Außenhandels im November,

deren Zahlen jetzt vorliegen, lassen bereits die schwere Beeinträchtigung erkennen, die der internationale Warenaustausch durch Währungs- und handelspolitische Maßnahmen in der letzten Zeit erfahren hat. Der deutsche Ausfuhrüberschuß hat von 383 auf 256 Millionen RM. im November abgenommen. Was dabei wesentlich ist: Zwei Drittel der Ausfuhrabnahme, rund 75 Millionen RM., sind saisonmäßig nicht zu erklären. Weiter bemerkenswert ist: Die Ausfuhr nach England hat im November im Hinblick auf die inzwischen durchgeführten englischen Zollmaßnahmen noch zugenommen. Das wird zukünftig natürlich anders werden.

Die Schweiz hat zum 4. Februar 1932 den mit dem Deutschen Reiche bestehenden

Handelsvertrag gekündigt.

In der Schweiz besteht die Absicht, mit Deutschland Verhandlungen zu pflegen, um eine Regelung für die Zukunft zu treffen. Man betont in der Schweiz, daß die Kündigung des Handelsvertrages keineswegs den Sinn eines Zollkrieges habe. Bekanntlich war der Grund für die Kündigung des Vertrages durch die Schweiz der Wunsch, für gewisse Waren in der Einfuhr Kontingentierungen vorzunehmen, ein Verfahren, mit dem Deutschland, das seine Ausfuhr in jeder Weise eher steigern muß, natürlich nicht einverstanden sein kann.

Der holländische Gulden

war in den letzten Tagen Angriffen in bezug auf seine Stetigkeit ausgesetzt. Verschiedentlich im Auslande verbreitete Gerüchte, daß auch Holland den Goldstandard aufgeben wolle, werden von Holland aus entschieden in Abrede gestellt.

Einen neuen bedeutenden Erdölfund

verzeichnet die Gewerkschaft Elwerath (Hannover). Sie hat eine Bohrung niedergebracht, die täglich mehrere hundert Tonnen Rohöl ergibt und eine der erfolgreichsten Bohrungen darstellt, die in Deutschland überhaupt gemacht worden sind.

Die deutsche Erzeugung von flüssigen Brennstoffen

ist kürzlich von fachmännischer Seite für das Jahr 1930 auf 2,17 Millionen Tonnen mit einem Verkaufswert von über 290 Millionen RM. für die aus diesen Rohstoffen gewonnenen Erzeugnisse veranschlagt worden. Für 1931 wird allein die Gewinnung von deutschem Erdöl, die im Jahre 1930 noch 170 000 Tonnen betragen hatte, auf 240 000 Tonnen geschätzt, und im Jahre 1932 dürften 300 000 Tonnen überschritten werden.

Ueber 720 Mill. RM. Auslandsschulden tilgte Deutschland

in der Zeit von Ende Juli bis Mitte November d. J., wie aus einer Erklärung des Reichsbankpräsidenten Dr. Luther hervorgeht. Sonst hätte die Reichsbank in dieser Zeit statt Devisenverluste in Höhe von 510 Mill. RM. Devisengewinne von 210 Mill. RM. ausweisen können.

3 deutsche Nobelpreisträger

haben dieses Jahr wieder für Deutschlands Wissenschaft besondere Ehre eingelegt, und zwar für Chemie die Herren Karl Bosch und Friedrich Bergius und für Physiologie und Medizin Herr Dr. Otto Warburg.

Japan hat sich neuerdings auch vom Goldstandard abgekehrt.

Diese Maßnahme bringt man in engen Zusammenhang mit der englischen Währungsverschlechterung.

Die englische Cunard-Linie

hat den Bau des neuen 73 000 t Liniendampfers eingestellt. Allerdings sind Bestrebungen im Gange, doch noch eine Fortführung der Arbeiten, evtl. mit Mitteln des englischen Reiches, herbeizuführen.

Labrador,

soweit es bislang nicht zu Kanada gehörte, ist jetzt zum offiziellen Preis von 100 Millionen Dollar an Kanada verkauft worden.

Russischen Pressemeldungen zufolge sind in dem Gebiete des Flusses Tschuja (Sibirien) beträchtliche

Kupfererzlager entdeckt worden,

deren Ertrag an reinem Kupfer auf 40 000 t geschätzt wird. Auch im Gebiete des Flusses Jarla-Aira sind kupferhaltige Adern festgestellt worden, bei denen es sich um ein Vorkommen mit 16prozentigem Kupfergehalt handelt.

Dänemark plant den Bau dreier Brücken,

die für den Güter- und Personenverkehr zwischen Dänemark und Deutschland besondere Bedeutung haben werden, nämlich 1. eine Klappbrücke über den Masnedsund (200 m), 2. eine Hochbrücke über den Storström zwischen Masnedö und Orehoved (Strecke Kopenhagen—Gjedser) und 3. eine Klappbrücke über den Oddesund in Jütland (530 m). Die Storströmbrücke soll 3300 m lang und damit wahrscheinlich die längste Brücke Europas werden.

Ko.

Unsere spanischen Geschäftsfreunde und wir.

Ein Kursus des spanischen Geschäftsbriefwechsels. (4)

4. Es wird eine Auskunft erbeten.

A la
Compañía Industrial Española S. A.[1],
Avenida[2] del Conde de Peñalver, 33,
M a d r i d.

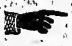
Muy señores nuestros:

Motiva[3] la presente solicitar de Uds. la fineza[4] de facilitarnos informes[5] respecto a[6] la casa mencionada en el adjunto volante[7], la cual abriga deseos[8] de entrar en relaciones comerciales con nosotros, habiéndonos hecho un pedido[9] de bastante importancia[10].

Entre[11] las varias casas que nos señala para tomar informes[12], figura[13] la tan respetable de Uds.[14], y por este motivo nos dirigimos a Uds., confiando en que[15] dadas[16] sus buenas relaciones podremos adquirirlos[17] fidedignos[18], en cuanto a solvencia[19] y competencia[20].

---

[1]) Abkürzung für Sociedad Anónima = Aktiengesellschaft.
[2]) Allee.
[3]) motivar (regelm.) = verursachen, für motiva la presente sagen wir im Deutschen: Der Zweck dieses Schreibens ist.
[4]) Gefälligkeit, aber auch Feinheit.
[5]) facilitar informes = Auskunft erteilen, informes steht in diesem Sinne stets in der Mehrzahl.
[6]) hinsichtlich, bezüglich.
[7]) einliegender Zettel, volante in technischem Sinne = Schwungrad.
[8]) abrigar deseos ist als Redewendung zu betrachten und heißt: den Wunsch haben; man merke ferner abrigo la confianza = ich vertraue darauf.
[9]) Die hier angewandte Form des Gerundiums mit folgendem 2. Partizip wird im Spanischen sehr oft verwendet, im Deutschen muß man zur Übersetzung ein Bindewort zur Hilfe nehmen: da er uns einen Auftrag erteilt hat. Habiendo comido bastante no quiero más = da ich genug gegessen habe, mag ich nicht mehr.
[10]) de bastante importancia = von ziemlicher Bedeutung.
[11]) zwischen, unter; entre la iglesia y la estación = zwischen der Kirche und dem Bahnhof; entre la gente = unter den Leuten.
[12]) tomar informes = Auskunft einholen.
[13]) figurar (regelm.) im eigentlichen Sinne: darstellen; hier läßt es sich jedoch nur mit befinden übersetzen.
[14]) kann nur frei übersetzt werden mit: Ihr sehr geschätztes Haus.
[15]) indem wir darauf vertrauen, daß; indem wir damit rechnen, daß.
[16]) angesichts.



Neu hinzutretenden Beziehern des „Ansporns" wird der bisher erschienene Teil des Kursus „Spanischer Geschäftsbriefwechsel — Unsere spanischen Geschäftsfreunde und wir" auf Anfordern gerne kostenlos nachgeliefert.

No dudamos que se servirán atender nuestro ruego[21], por lo que les anticipamos nuestras más expresivas gracias, y, desde luego[22], pueden contar que haremos el uso más discreto[23] de los informes que tengan a bien procurarnos[24], guardando[25] una absoluta reserva[26].

Muy agradecidos por la atención[27] que esperamos merecer[28] de Uds., y ofreciéndonos gustosamente a la recíproca[29], nos complacemos en aprovechar la ocasión para saludarles con nuestra mayor consideración

atentos y SS. SS.

Hijos de F. Madera.

Anexo[30]: 1 volante.

---

17) adquirir = erwerben, hier erhalten, das angehängte "los" bezieht sich auf informes.
18) glaubwürdig.
19) Zahlungsfähigkeit.
20) Befähigung.
21) atender un ruego = einer Bitte nachkommen.
22) selbstverständlich, ebenfalls gleich, jetzt.
23) verschwiegen.
24) uns zu erteilen, verschaffen.
25) guardar = aufbewahren, außerdem, wie in diesem Falle, bewahren.
26) reserva muß hier mit Verschwiegenheit übersetzt werden; es heißt aber auch Vorbehalt, con las reservas de costumbre = unter üblichem Vorbehalt.
27) Aufmerksamkeit.
28) verdienen, hier am besten mit: entgegenbringen zu übersetzen.
29) a la recíproca = zu Gegendiensten, also: uns zu Gegendiensten gern zur Verfügung haltend.
30) Anlage.

* *

Einige weitere Redewendungen bei Einholung von Auskünften.

si a juicio de Uds. (según opinión de Uds.) puede concederse el crédito solicitado.	ob der angefragte Kredit nach Ihrer Ansicht bewilligt werden darf.
si han cumplido regularmente sus compromisos hasta el presente.	ob sie ihren Verbindlichkeiten bis jetzt regelmäßig nachgekommen sind.
si el negocio ha tenido siempre una marcha normal y regular.	ob die Geschäftsabwicklung stets glatt vonstatten gegangen ist.
si pueden darnos informes detallados respecto a la situación financiera.	ob Sie uns über die Vermögenslage nähere Auskunft erteilen können.
qué reputación (concepto) personal gozan los socios de la casa.	welchen persönlichen Ruf die Inhaber der Firma genießen.
si disponen de las relaciones necesarias para esta clase de negocio.	ob sie die für dieses Geschäft erforderlichen Verbindungen besitzen.
qué capital hay invertido en el negocio (la empresa).	welche Kapitalien in dem Geschäft angelegt sind.

si tienen alguna participación en otras casas del mismo ramo de negocio.

ob irgendwelche Beteiligungen an anderen Firmen des gleichen Geschäftszweiges bestehen.

si los preguntados poseen bienes inmuebles y si están o no gravados.

ob die, über die eine Auskunft erbeten wird, Grundstücke besitzen und wie weit diese belastet sind.

Rogámosles se sirvan disimular las molestias que les causamos.

Wir bitten Sie, die Ihnen verursachte Mühe zu entschuldigen.

Damos a Uds. la absoluta seguridad de que consideraremos todos los detalles de su información con la más absoluta reserva.

Wir geben Ihnen die Versicherung, daß wir alle Einzelheiten Ihrer Auskunft mit größter Verschwiegenheit behandeln werden.

Si este servicio les causara algún gasto, sírvanse mandarnos su nota para cancelarla inmediatamente.

Irgendwelche hiermit verbundenen Spesen werden wir Ihnen selbstverständlich sofort ersetzen.

M. F.

Allgemeiner (nicht kaufmännischer) spanischer Text.

Ein origineller Schwindlertrick.

Cambiando[1] el disco.[2]

Feliciano Rivero, que vive en Doctor Santero, 6, se encontró[3] a un individuo portador[4] de un magnífico album de discos de ocasión, que estaban a la venta[5] por muy poquito dinero. Feliciano examinó los títulos. Aquello era lo mejor de lo mejor: lo más moderno y popular que vomitan[6] las bocinas[7]. En su domicilio coloca[8] el famoso tango en la espiga[9] del aparato y empiezan a salir unas notas . . . ¡vamos![10], aquello era los gritos[11] de jabalinas[12].

—Pues, señor, decía Feliciano: no me suena a[13] tango.

Cambió el disco y puso otro[14], que a juzgar por[15] el título debía dar unas tarantelas clásicas. Y el asombro[16] del escuchador[17] no tuvo límites[18] al oír el monótono traqueteo[19] de un tren en marcha, volvió a cambiar discos, y se convenció[20] de que el repertorio no pasaba[21] del silbido[22] salvaje[23], o el murmullo[24] auténtico de la selva[25]. Total, cincuenta pesetas en música.

(El Debate)

[1]) cambiar wechseln
[2]) el disco Schallplatte
[3]) encontrarse begegnen
[4]) el portador Träger
[5]) la venta Verkauf
[6]) vomitar ausspeien
[7]) la bocina Schalltrichter
[8]) colocar legen
[9]) la espiga Zapfen
[10]) vamos höre auf! genug!
[11]) el grito Quietschen, Geschrei
[12]) la jabalina Wildsau
[13]) sonar a klingen nach
[14]) otro ein anderer
[15]) juzgar por urteilen nach
[16]) el asombro Erstaunen
[17]) el escuchador Lauscher, Zuhörer
[18]) el límite Grenze
[19]) el traqueteo Rollen
[20]) convencerse sich überzeugen
[21]) pasar de hinausgehen über
[22]) el silbido Pfeifen
[23]) salvaje wild
[24]) el murmullo Rauschen
[25]) la selva Wald

El Debate erzählt ein lustiges Erlebnis aus einer Stadtverordnetensitzung in Schweden.

Sesión municipal en un pueblo de Suecia. También allí se acoloran[1] los munícipes, discutiendo sobre asuntos[2] de la ciudad.

Uno de los concejales[3] abandona[4] su escaño[5] y a punto[6] de salir del salón exclama:

—La mitad[7] de los concejales son imbéciles[8].

Indignación[9] de la Asamblea[10]. Todos se consideran[11] de aquella mitad agraviada[12]. Se acuerda[13] pedir al ofensor[14] una explicación para que los prestigios[15] del Municipio queden a salvo[16].

El concejal culpable[17] se sincera[18] y envía[19] escrita la rectificación[20] solicitada[21]:

"Declaro que la mitad de los concejales de este Ayuntamiento[22] no son imbéciles".

1) acalorarse sich erhitzen
2) el asunto Angelegenheit
3) el concejal Stadtrat
4) abandonar verlassen
5) el escaño Sitz
6) a punto im Begriff
7) la mitad Hälfte
8) imbécil blödsinnig
9) la indignación Entrüstung
10) la asamblea Versammlung
11) considerar betrachten, ansehen
12) agraviado beleidigt
13) acordar übereinkommen, beschließen
14) el ofensor Beleidiger
15) el prestigio Ruf
16) quedar a salvo unversehrt bleiben
17) culpable schuldig
18) sincerarse sich rechtfertigen
19) enviar schicken
20) la rectificación Berichtigung
21) solicitar erbitten
22) el ayuntamiento Gemeinderat

* *

Nichts Neues unter der Sonne!

Hace[1] veintitrés siglos[2] que mujeres se pintan[3].

COLONIA[4], 2.—Unas excavaciones[5] realizadas en las cercanías[6] de Frankfort han demostrado que las damas romanas se pintaban los labios[7] casi tanto como las mujeres de nuestros días.

Las excavaciones se han realizado en el lugar[8] donde hubo un cementerio[9] romano. En una sepultura[10] cuya fecha se calcula en los últimos años del siglo III antes de Cristo, se ha encontrado una caja[11] de metal que contenía[12] diversos objetos de "toilette" femenina.

Entre los objetos de tocador[13] encontrados han llamado mucho la atención unos lápices[14] de diversos colores, negro y rojo[15], particularmente, que las damas romanas debían de usar para pintarse labios y ojos.

Los productos de tocador encontrados en la sepultura romana han sido analizados y se ha evidenciado[16] que los antiguos

1) hace es ist her
2) el siglo Jahrhundert
3) pintar schminken, bemalen
4) Colonia Köln
5) la excavación Ausgrabung
6) las cercanías Umgebung
7) el labio Lippe
8) el lugar Ort
9) el cementerio Friedhof
10) la sepultura Grab
11) la caja Kasten, Schachtel
12) contener enthalten
13) el tocador Schminktisch
14) el lápiz Stift; beachte in der Mehrzahl lápices die Umwandlung von z in c.
15) rojo rot

fabricantes no tenian en cuenta[17] la salud de la persona que usase[18] sus productos. Los lápices contienen varios compuestos[19] de plomo[20], zinc, calcio, cobre[21], hierro[22] y otras sustancias más o menos perjudiciales[23] para el organismo.

(El Debate)

[16]) evidenciar deutlich beweisen
[17]) tener en cuenta Rücksicht nehmen auf
[18]) Konj. der Verg. usar gebrauchen; in Relativsätzen steht der subjuntivo, wenn eine Ungewißheit oder Möglichkeit bezeichnet werden soll.
[19]) el compuesto Mischung
[20]) el plomo Blei
[21]) el cobre Kupfer
[22]) el hierro Eisen
[23]) perjudicial schädlich

D.

Englische Sprachübung.

Safety at Sea.

Nineteen years ago the world's largest liner[1], the Titanic[2], struck[3] an iceberg on her maiden voyage[4], and though she had been pronounced unsinkable took to their deaths[5] some fifteen hundred of her passengers and crew[6]. The disaster[7] so shocked the maritime[8] nations that an international conference was held[9] soon afterwards to attempt agreement[10] on measures[11] to secure greater safety at sea. Its work was forgotten in the catastrophe[12] that overwhelmed[13] the world in August, 1914, and it did not meet again until 1929. Then, however, it did its work thoroughly[14]; and the House of Lords has now given a second reading to the Bill[15] which embodies[16] its decisions[17]. They were hammered out[18] in conference by the representatives of more than a score[19] of countries, including[20] our Dominions[21]; they fill, with their schedules[22], a volume of over two hundred pages, and they constitute[23] the most complete attempt that has been made to bring the construction, loading,

[1]) liner Dampfer
[2]) *taitänik*
[3]) to strike, struck, struck stoßen (auf)
[4]) maiden voyage Jungfernreise
[5]) zum Tode: der Engländer drückt sich genauer aus, indem er sowohl das besitzanzeigende Fürwort wie die Mehrzahl setzt, vergleiche we put on our hats wir setzten den Hut auf [schaft]
[6]) crew *krū* Schiffsmann-
[7]) disaster *disästör* Unglück
[8]) maritime *märitım, märitaim* See-
[9]) to hold, held, held abhalten
[10]) agreement Übereinkommen
[11]) measure *mežör* Maßregel
[12]) catastrophe *kätästrəfi*
[13]) to overwhelm *ōᵘwörhwelm* überwältigen
[14]) thoroughly *þʌröli* gründlich
[15]) bill Gesetzesvorschlag
[16]) to embody verkörpern
[17]) decision *disischn* Entscheidung
[18]) to hammer out ausarbeiten
[19]) score 20 Stück
[20]) including mit Einschluß von
[21]) Dominions sind die selbständigen Kolonien Englands wie Kanada, Südafrika, Irland, Australien, Neuseeland
[22]) schedule *schedjul* (am. sk-) Zusatzartikel
[23]) to constitute bilden

and equipment[24] of shipping into line[25] with expert[26] opinion upon conditions of safety. They tighten up[27] regulations for the provision of boats, rafts[28], buoyant[29] apparatus, and wireless[30] equipment, and they make more stringent[31] the precautions[32] for safeguarding[33] the loadline[34], which is the seafarer's most important protection. Above all, they make possible for the first time international uniformity[35] in these matters.

(Manchester Guardian Weekly.)

[24]) equipment Ausrüstung
[25]) to bring into line with in Einklang bringen mit
[26]) expert Sachverständiger
[27]) to tighten up enger ziehen
[28]) raft *râft* Floß
[29]) buoyant *b(w)oient* Schwimm-
[30]) wireless drahtlos
[31]) stringent *strindžönt* streng
[32]) precautions Vorsichtsmaßregeln
[33]) to safeguard schützen
[34]) loadline Lade(wasser-)linie
[35]) uniformity Gleichmäßigkeit

Ein seltsames Staatengebilde im engl. Kanal.

A WOMAN rules over an island that is a little feudal[1] state within the British Empire. She presides[2] over a parliament that meets only three times a year, and she enjoys[3] curious ancient prerogatives[4].

This woman is the Dame[5] of Sark, the Channel island. Her neighbour islet[6], Brecqhou, is now up for sale[7].

Whoever buys Brecqhou will have the privilege of writing "M.P.[8]" after his name. For not only will he possess the island absolutely, but he will be entitled[9] to a seat in the ancient parliament of Sark.

Brecqhou is only three-quarters of a mile long and half a mile wide. It has a population of three, and possesses two houses, a farm, and a landing place for motor-boats.

A curious feature[10] is that the purchaser[11] must hand over to the Dame of Sark one pound in every thirteen[12] of the price paid. This is payable because Brecqhou is under the jurisdiction[13] of Sark, whose owner[14] has the title of Seigneur[15], or, if a woman, of Dame.

The Dame of Sark is the only woman governor within the British

[1]) feudal *fjūdöl* Lehns-
[2]) to preside *prisaid* den Vorsitz führen
[3]) to enjoy genießen
[4]) prerogative *ǝ* Vorrecht
[5]) gewöhnlich Titel der Frau oder Witwe eines knight (Ritter) oder baronet
[6]) islet *ailet* Inselchen
[7]) to be up for sale zum Verkauf stehen
[8]) M. P. *em pī* = Member (Mitglied) of Parliament
[9]) entitled *ai* berechtigt
[10]) feature *ī* Eigenart
[11]) purchaser *pörtschissör* Käufer
[12]) 1/13; vergl. ten in the hundred 10%, one in eight einer unter acht
[13]) jurisdiction Rechtsprechung
[14]) owner *ō[u]* Eigentümer
[15]) *sīnjör*

Empire possessing full administrative[16] powers. No property[17] may be sold without her consent[18], and she receives taxes on every sale to the extent[19] of one-thirteenth of the purchase price.

There are forty farms on Sark, and their holders pay dues[20] mostly in kind[21]. There is one tax that must be paid in fowls[22] by each house according to[23] the number of its windows. The dues also include a tithe[24] of the island's wool[25].

The present Dame is Mrs. Dudley Beaumont, widow of a British cavalry officer.

Her duties are not light. Schemes[26] of sanitation, school examinations, road repairs[27], harbour construction, fishery laws tithes and taxes; are all items[28] of government that she has to master in detail and attend to[29] personally. The island's parliament, over whose infrequent[30] sessions she presides, is known officially as the Court of Chief Pleas[31]. She is entitled to represent the island on all State occasions.

Sark pays homage to[32] the King, but under his old title of Duke of Normandy. All petitions to His Majesty are addressed to him as "Le Roi, notre Duc[33]". The people of Sark speak the purest[34] Norman French, and preserve[35] the speech of William the Conqueror[36] and his followers. (Tit-Bits)

16) administrative Verwaltungs-
17) property Eigentum, Besitz(tum)
18) consent Zustimmung
19) extent Umfang, Ausdehnung
20) due Abgabe
21) kind *ai* Naturalien
22) fowls *fauls* Geflügel
23) according to entsprechend (ein Rest der alten „Fenstersteuer" in Frankreich und England)
24) tithe *taiđ* Zehntel
25) wool *"ull* Wolle
26) scheme *skīm* Plan
27) repair Ausbesserung
28) item *aitöm* Posten
29) to attend to besorgen
30) infrequent *ī* selten
31) plea *plī* Prozeß, Rechtsstreitigkeit
32) to pay homage *hɔmidž* to huldigen
33) Franzöſ.: „den König, unsern Herzog"
34) pure *pjūr* rein
35) to preserve beibehalten
36) er eroberte England 1066

D.

Gespräch in einem Kontor.

Der Übersee-Reisende hat Aufträge an sein Haus gesandt.

Mr. Stevens (principal): Look here, Mr. Jenkins, there are several orders from Mr. Brix, I only looked through them in a cursory[1] manner, but it is quite obvious[2] that he has sold at varying[3] prices. Do you happen to know[4] without referring to the files[5] when we wrote him that letter in which we gave him the reduced prices?

Mr. Jenkins (confidential clerk[6]): I'm sorry, Sir, I couldn't say the exact date, but I'm quite sure that he couldn't have had the letter when he obtained those orders. May I just have a look at them?

1) *kö'sori* = flüchtig
2) *obwiös* = klar, einleuchtend, augenscheinlich
3) to vary *(währi)* [regelm.] = (sich) ändern, (sich) verändern, wechseln, abweichen, (hier: abweichende oder verschiedene Preise)

Mr. St.: Certainly, here they are[7]. He evidently[8] anticipated[9] our having to reduce prices, but nevertheless, it doesn't seem right of him to have done so. I know we have given him authority to book orders without making them subject to our final confirmation, but don't you think, too, that he has gone a bit too far this time?

Mr. J.: Well, Mr. Stevens, I shouldn't like to give my opinion before having checked all the details of the orders. Is there no letter accompanying the orders?

Mr. St.: Oh yes, there is, but there is not much of an explanation in it. He just says that he had to accept those prices as otherwise the orders would have been snapped away[10] by the competition, and knowing that we wanted orders rather badly[11], he thought it better to take them at all events.

Mr. J.: I wouldn't blame[12] him so very much for that, Mr. Stevens, because we mustn't forget that he very likely[13] will have learned of the general reduction of wages[14] from the papers, and consequently he expected that we would also reduce our prices. Perhaps our competitors have informed their travellers by cable, and somehow Mr. Brix came to know[15] that. If that is so, I think, he has acted very cleverly[16] in not leaving them the field entirely[17]. He may also have been in a hurry[18], and we shall probably receive full explanations by next mail.

Mr. St.: Yes, you may be right, and it is of course true that oversea travellers have to use their own wits[19] at times[20], and looking at things in the way you do, I must of course admit that he did right in not waiting for any instructions that might have been mailed to him. It was perhaps a fault of ours[21] not to have cabled him of the altered situation at home[22]. However, will you be good enough to check these orders and tell me how they compare with our new prices?

Mr. J.: Certainly, Sir, I will.

Kr.

---

4) wissen Sie zufällig? I happened to meet him in the street = ich traf ihn zufällig auf der Straße

5) Ablegemappe

6) confidential heißt bekanntlich vertraulich, confidential clerk = Prokurist; Prokura = procuration, jemandem Prokura erteilen = to give a person procuration

7) here they are wird am besten einfach mit: bitte übersetzt. Eine andere, in der persönlichen Unterhaltung recht häufig vorkommende, ähnliche Form ist folgende: May I trouble you for a light? (Darf ich Sie um Feuer bitten?) Certainly, here you are! (Gewiß, bitte!)

8) *ewident* = obvious, siehe obige Anm. Nr. 2

9) to anticipate *(äntisipē't)* [regelm.] = voraus-, vorhersehen (ahnen), erwarten, im voraus annehmen. Thanking you in anticipation = Ihnen im voraus dankend

10) to snap *(snäp)* away = wegschnappen

11) to want a thing (rather) badly = eine Sache (ziemlich) dringend benötigen; he is badly off = es geht ihm schlecht

12) to blame *(blē'm)* [regelm.] = tadeln

13) likely = probably = wahrscheinlich; not likely = schwerlich, kaum He is not likely

to do that = er wird das kaum tun

[14]) wage (*ʷēdž*) = Lohn (eines Arbeiters); das Gehalt eines Angestellten ist: salary (*sälöri*)

[15]) to come to know = erfahren, in Erfahrung bringen (und irgendwie hat Herr B. es in Erfahrung gebracht)

[16]) *klewör* = geschickt, gewandt

[17]) indem er ihnen (den Wettbewerbern) das Feld nicht vollständig überließ

[18]) to be in a hurry = es eilig haben, in Eile sein; the hurry = Hast, Eile

[19]) wit = Verstand, Kopf, Klugheit, also: seinen eigenen Verstand gebrauchen. The five wits = die fünf Sinne

[20]) at times = zuweilen

[21]) a fault of ours = ein Fehler von uns; a friend of mine = einer meiner Freunde

[22]) at home = (bei uns) zu Hause

Kr.

Englische Briefe über Geschäftsabwicklung. (9)

Auf Anregung einiger unserer Leser scheint es uns geboten, deutsche Briefe als Uebersetzungsaufgaben zu bringen. Wir werden den entsprechenden englischen Text stets in dem darauffolgenden Heft bringen, so daß der Lernende alsdann seine eigene Arbeit mit der Auflösung vergleichen kann. Es soll damit bezweckt werden, daß der Lernende selbst über die englischen Ausdrücke und Redewendungen nachdenkt, um sie sich auf diese Weise fest einzuprägen.

Brief-Uebersetzungsaufgabe Nr. 1.

Wir haben eine Ausfuhr-Anfrage nach Nähmaschinen, Marke „Löwe" vorliegen, die, wie wir glauben, Ihr Fabrikat ist.

Wir möchten Sie daher bitten, uns Ihren allerniedrigsten Preis fob Bremen aufzugeben und uns gleichzeitig Katalog oder Abbildungen mit allen wesentlichen Einzelheiten einzusenden. Außerdem benötigen wir alle Angaben hinsichtlich der Verpackung, Gewichte und Kistenmaße, um uns eine Berechnung der Seefracht usw. zu ermöglichen.

Wir machen in dieser Art von Waren seit vielen Jahren ein regelmäßiges Geschäft, und wenn Ihre Preise richtig und Ihre Maschinen zuverlässig sind, werden wir wahrscheinlich ein recht schönes Geschäft machen können.

Falls wir zum Geschäft kommen sollten, stehen Ihnen erstklassige Referenzen zur Verfügung.

Hochachtungsvoll

Bei den Uebersetzungsarbeiten möchten wir Ihnen noch einen kleinen Wink geben. Es ist nämlich durchaus nicht nötig, daß Sie auch im Englischen ein Hauptwort nehmen, wenn im deutschen Text ein Hauptwort steht. Es läßt sich mitunter in einem solchen Fall viel besser mit einem Zeitwort des gleichen Sinnes arbeiten. Umgekehrt läßt sich mitunter besser mit einem Hauptwort arbeiten, wenn der zu übersetzende Text ein Zeitwort aufweist. Auch in dieser Uebersetzungsaufgabe ist dies der Fall. Hoffentlich entdecken Sie es.

Französische Sprachübung.

La Fleur d'or.

(„Die goldene Blume" — die Geschichte der Chrysantheme.)

Je pensais hier, en contemplant[1] les magnifiques corbeilles[2] de dahlias, de bégonias et de chrysanthèmes de l'Exposition horticole[3], que la postérité[4] ne s'est pas montrée également équitable[5] pour les hommes auxquels nous devons ces fleurs merveilleuses[6]. Le dahlia et le bégonia portent le nom de leur « inventeur[7] », le botaniste Dahl et l'intendant de la marine Bégon, auxquels un perpétuel[8] hommage[9] se trouve ainsi rendu. Mais le chrysanthème, en devenant fleur d'Europe, a pris le nom de « fleur d'or ». Pourquoi ne lui a-t-on pas donné, comme au dahlia et au bégonia, le nom de l'homme qui l'introduisit[10] en Occident ?

Celui-ci s'appelait Pierre Blancard. C'était un brave navigateur[11] marseillais qui, à la fin du XVIIIe siècle[12], se rendait deux fois l'an en Extrême-Orient, pour y chercher les épices[13], les soies[14] brochées[15], les bibelots[16] d'ivoire[17] et tous les produits de Chine, dont on faisait un grand commerce à Marseille.

Or[18], notre homme était amateur de fleurs. Au cours d'un de ses voyages, en 1789, il découvrit une plante dont il rapporta trois spécimens[19]. Cette plante, au feuillage[20] vert[21] curieusement découpé[22], donnait, à l'automne, des fleurs sans parfum, mais d'une étonnante richesse[23] de coloris[24].

Blancard repiqua[25] ses trois plantes dans le jardin de la petite villa qu'il possédait à Aubagne, près de Marseille. Deux moururent. La troisième prospéra[26]. Et notre navigateur, ayant pris sa retraite[27], s'appliqua[28] à la soigner[29], à la multiplier[30], tant et si bien qu'il en eut bientôt un magnifique parterre[31].

La Révolution passa. Tandis que[32], par toute la France, régnait[33] la Terreur, lui, le bon navigateur cultivait son jardin, et, s'il pensait à couper[34] des têtes, ce n'étaient que celles des fleurs fanées[35].

---

1) contempler betrachten
2) la corbeille Korb
3) horticole Gartenbau-
4) la postérité Nachwelt
5) équitable gerecht
6) merveilleux, se wunderbar
7) l'inventeur Erfinder
8) perpétuel ewig
9) rendre hommage Huldigung erweisen
10) introduire einführen
11) le navigateur Seemann
12) le siècle Jahrhundert
13) l'épice f. Spezerei, Gewürz
14) la soie Seide
15) broché durchwirkt
16) les bibélots m. Nippsachen
17) l'ivoire m. Elfenbein
18) or nun
19) le spécimen *spesimän* Probe
20) le feuillage Laub, Blätter
21) vert grün
22) découpé ausgezackt
23) la richesse Reichtum
24) le coloris Farbenmischung
25) repiquer versetzen
26) prospérer gedeihen
27) la retraite Abschied, en retraite außer Dienst
28) s'appliquer sich angelegen sein lassen
29) soigner pflegen
30) multiplier vermehren
31) le parterre Gartenbeet
32) tandis que während (hingegen)
33) régner herrschen
34) couper abhauen
35) faner verwelken

L'Empire vint. Blancard apprit que l'impératrice Joséphine aimait les fleurs. Un beau jour, il mit précieusement[36] dans le fond d'une boîte[37], sur un lit de terre et de mousse[38], quelques-unes de ses plus belles plantes et les porta à la Malmaison[39]. Joséphine en accepta l'hommage. Les plantes, repiquées, fleurirent. Elles n'avaient pas encore de nom. On fit venir les plus éminents botanistes du Jardin impérial, qui proposèrent[40] de les appeler Chrysanthèmes, à cause de[41] la coloration dorée[42] de leurs pétales[43].

Plus tard, après 1860, quand le Japon[44] fut ouvert à l'influence[45] européenne, on importa chez nous le chrysantème japonais. Et, depuis lors[46], la science[47] de nos jardiniers[48] a considérablement[49] amélioré[50] les deux espèces[51] et multiplié la fleur d'automne à l'infini[52]. Quel ne serait pas l'émerveillement[53] du bon capitaine Blancard s'il voyait ce qu'est devenue[54] la modeste[55] fleur qu'il rapporta de Chine il y a cent quarante-deux ans! —

Jean Lecoq.

(Petit Journal).

---

[36]) précieusement sehr sorgfältig
[37]) la boîte Kasten
[38]) la mousse Moos
[39]) Schloß nördlich von Versailles
[40]) proposer vorschlagen
[41]) à cause de wegen
[42]) doré vergoldet
[43]) le pétale Blütenblatt
[44]) le Japon Japan
[45]) l'influence f. Einfluß
[46]) depuis lors seitdem
[47]) la science Wissenschaft
[48]) le jardinier Gärtner
[49]) considérable bedeutend
[50]) améliorer verbessern
[51]) l'espèce f. Art
[52]) l'infini das Unendliche
[53]) l'émerveillement m. Verwunderung
[54]) je deviens es wird aus mir
[55]) modeste bescheiden

* *

Übersetzungsübung.

Gartenbauausstellung.

Der (Herr) Präsident der Republik hat gestern in Begleitung von[1] Herrn André Tardieu um 11 Uhr die jährliche[2] Chrysanthemen-Ausstellung feierlich eröffnet[3]. Herr Doumer hat sich lebhaft[4] für die neuen gezüchteten Abarten[5] interessiert[6], die von den zahlreichen[7] Ausstellern[8] gezeigt[9] wurden. Unter ihnen[10] führen wir an[11]: Vilmorin-Andrieux & Co (Kolonialausstellung[12] 5 große Preise[13]).

Die Firma[14] stellt außer Wettbewerb[15] aus[16]. Besuchen Sie ihre glänzende[17] Blumenschau[18] und merken[19] Sie sich gut die Namen ihrer neuen Chrysanthemen[20]!

(Petit Journal.)

---

[1]) accompagné de
[2]) annuel
[3]) inaugurer
[4]) vif, vive
[5]) la variété
[6]) s'intéresser à
[7]) nombreux
[8]) exposeur
[9]) présenter
[10]) übersetze: welchen
[11]) citer (übersetze: laßt uns anführen)
[12]) Exposition Coloniale
[13]) le prix
[14]) la maison
[15]) hors concours
[16]) = ist
[17]) splendide
[18]) la présentation
[19]) noter
[20]) le chrysanthème (sprich y wie i)

Dieses Heft enthält:

*) Diktat-Uebungsstoff für Kurzschriftler, in Abschnitte von 10 und 20 Silben eingeteilt.

Für unverlangt eingesandte Niederschriften (Manuskripte) übernimmt der Verlag keine Haftung; Aufsätze erbitten wir in Schreibmaschinenschrift mit weitem Zeilenabstand. Aufsatzsendungen sind stets an den „Ansporn“-Verlag Abt. Schr nach Hamburg 1, Burchardstr. 22, zu richten und nicht an den Schriftleiter persönlich.

Bei Lieferungsunmöglichkeit keine Bezugspreisrückzahlung — Bei Störungen durch höhere Gewalt, Streik, Aussperrung usw. können Nachlieferung- und Ersatzansprüche nicht berücksichtigt werden — Erfüllungsort für Lieferung und Zahlung Hamburg — Verleger: Hans A. Blum, Hamburg 1, Burchardstraße Nr. 22; verantwortlicher Schriftleiter: Herm. Kongehl, Hamburg-Gr Borstel. Rotationsdruck von A. Beig, Pinneberg bei Hamburg.

Einen prüfenden Jahresrückblick

nimmt, wie jeder Kaufmann, auch der Ansporn. Der Blick des Lesers dagegen wird besonders erwartungsvoll aufs neue Jahr gerichtet sein. Selbstverständlich bietet der Ansporn auch im neuen Jahr, 1932, aktuelle Aufsätze aus allen Wissensgebieten sowie reichhaltigsten, auserlesenen Stoff aus allen Gebieten des kaufmännischen Wissens. Es bleibt weiterhin sein erstes Bestreben, Ihren

BEGLEITER,
BERATER
und **ANSPORN** zu sein.

Sollten Sie noch im Leserkreis fehlen, so empfehlen wir Ihnen, sofort den „Ansporn“, die Zeitschrift für Vorwärtsstrebende, zu bestellen.



Nach einem Werbeentwurf des „Ansporn“-Lesers E. W. Schöffer / Offenbach am Main